Die Absatzorganisation, Kosten und Preise der deutschen Walzwerks-Produkte.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der

Johann Wolfgang Goethe-Universität

zu Frankfurt a. Main

eingereicht von

Dipl. Kaufmann Hans Heberle

aus Heilbronn a. Neckar

1935

Gatzer & Hahn, Graphische Werkstätten, Schramberg (Schwarzwald)

Referenten: Prof. Dr. Schmidt
Prof. Dr. Kalveram

Tag der mündlichen Prüfung: 30. und 31. Juli 1934.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen Eltern in Dankbarkeit

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung: Aufbau und Problematik der Arbeit. 1

Erster Teil:

Die Struktur des zu untersuchenden Industriezweiges.

Abschnitt I: Die technische Analyse der Walzwerksproduktion. 4

A. Der Fertigungsprozeß. 4
B. Die Klassifikation der einzelnen Erzeugnisse. 5
C. Die Verschiedenheit der Walzwerke. 6
a) Reine Walzwerke. 6
b) Gemischte Werke. 7

Abschnitt II: Analyse der Unternehmungen. 8

A. Zahl der vorhandenen Werke. 8
B. Gesamterzeugung der Werke. 9
C. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter. 9
D. Die regionale Verteilung der einzelnen Werke. 11

Abschnitt III: Analyse der Kostenarten und des Kostenaufbaus der deutschen Walzwerksproduktion. 11

A. Allgemeines zur Kostenfrage. 11
B. Der Kostenaufbau der Walzwerkserzeugung. 13

Zweiter Teil:

Die Absatzorganisation für Walzwerkserzeugnisse.

Abschnitt I: Die Absatzorganisation der Walzwerksproduzenten. 17

A. Allgemeines über Kartelle. 17
a) Begriff und Wesen der Kartelle. 17
b) Gründe für die Entstehung von Kartellen. 18
c) Verschiedenheit der Kartelle hinsichtlich ihrer Marktstellung. 19
d) Gefahren, die dem Kartell drohen. 20
e) Preis- und Absatzpolitik der Kartelle. 20

B. Einzelne Kartellierungsarten. 21
a) Das Preiskartell. 21
b) Das Absatzkartell. 22
c) Das Kontingentierungs- und Konditionskartell. 23
d) Das Kartell mit Auftragsverteilung oder auch das Verkaufssyndikat. 23

C. Spezielles über die Eisenkartelle bzw. Verbände der Walzwerksproduzenten. 26

Seite

a) Gründe für deren Entstehung. 26
b) Der gegenwärtige Stand der Kartellierung. 28

D. Die Bedeutung der wichtigsten Verbände der Walzwerksproduzenten hinsichtlich ihrer Absatzorganisation. 28
a) Die internationale Rohstahlgemeinschaft. 28
b) Die deutsche Rohstahlgemeinschaft. 30
c) Der Stahlwerksverband. 33
d) Der Röhrenverband. 40
e) Der Walzdrahtverband. 42
f) Die deutsche Stahlgemeinschaft. 45

E. Kritik der bestehenden Verbandsbildung. 46

Abschnitt II: Der kartellmäßige Zusammenschluß des Handels mit Walzwerksprodukten. 48

A. Allgemeines. 48
a) Gründe für den kartellmäßigen Zusammenschluß der Händler. 48
b) Wirkungen der Produzentenkartelle auf den Handel. 49

B. Einzelne Handelssubjekte. 50
a) Der Verbandshändler. 50
b) Der Werkshändler. 51
c) Der Vertragshändler. 53

C. Einzelne Handelsarten. 54
a) Der reine Aufkaufshandel. 54
b) Der Sortimenterhandel. 55
c) Der Ausgleichshandel. 55
d) Der Absatzhandel. 55
e) Der Spekulationshandel. 55
f) Der Kreditgroßhandel. 56

D. Die einzelnen Stellen des Absatzvollzuges. 56
a) Der Werksmarkt. 56
b) Das Streckengeschäft. 57
c) Der Großhandelsmarkt. 57
d) Der Kleinhandelsmarkt. 57

E. Die Frachtschnittpunkte zum Ausgleich derr geographisch-differenzierten Lage der Abnehmer zum liefernden Werk. 58
a) Begriff und Wesen der Frachtschnittpunkte. 58
b) Gründe für die Entstehung von Frachtschnittpunkten. 63

Seite

c) Die Berechnung der Frachtvor- und Nachteile beim Verkauf auf Frachtbasis zwischen Syndikat und Mitglied. 65
d) Die durch die weit entfernte Lage der Werke zur Frachtbasis bedingte Absatzpolitik. 66
e) Die geographisch-regionalen Sonderheiten des deutschen Eisenmarktes. 67
f) Die Interessenwiderstände bezüglich der Frachtbasis Oberhausen. 68
g) Zusammenfassung und kritische Betrachtung. 69

Abschnitt III: Die regionale Verteilung sowie Bedeutung der einzelnen Händlerverbände und deren Preispolitik. 71

A. Spezielles über die Händlerverbände. 71
a) Nordwest- und Mitteldeutschland. 73
b) Nordostdeutschland. 74
c) Rheinland-Westfalen. 74
d) Süddeutschland. 75

B. Die Neuordnung im deutschen Eisenhandel. 76

C. Die Preis- und Absatzpolitik der Verbände. 77

I. Der Werks- bzw. Verbandshandel in 77

1. Rheinland-Westfalen. 77
a) Handelsspannen und Rabattsätze im Werksgeschäft. 77
b) Handelsspannen und Rabattsätze im Lagergeschäft. 81
c) Handelsspannen und Rabattsätze im Streckengeschäft. 82
d) Zusammenfassung. 84

2. Süddeutschland. 84
a) Preiskalkulation und Rabattsätze im Werks- bzw. Streckengeschäft. 85
b) Preiskalkulation und Rabattsätze im Lagerladungsgeschäft. 88
c) Preiskalkulation und Rabattsätze im Lagergeschäft. 89

3. Nordost-, Nordwest- und Mitteldeutschland. 90

II. Der Vertragshandel. 93
1. In Rheinland-Westfalen. 93
2. In Süddeutschland. 94
3. In Nordost-, Nordwest- und Mitteldeutschland. 94

D. Werkshändler — freie Händler. 96
a) Nachteile des freien Handels gegenüber dem Werkshandel. 96
b) Vorteile des freien Handels gegenüber dem Werkshandel. 96

Seite

c) Gegensätze in Rheinland-Westfalen zwischen Werks- und freiem Handel. 97

Dritter Teil.

Die Kosten- und Preisentwicklung der Erzeugnisse der deutschen Walzwerksindustrie seit den Jahren 1904—1913 und 1925—1933.

Abschnitt I: Die Entwicklung der ausschlaggebenden Kostenarten der deutschen Walzwerksproduktion. 99

A. Abgrenzung der Untersuchungsobjekte und -gebiete. 99

B. Die Entwicklung der einzelnen Kosten. 100

a) Die Kosten des Einsatzmaterials. 100

1. 1904—1914 (Vorkriegseit). 100

2. 1925—1933 (Nachinflationszeit). 102

b) Die Kokskosten. 104

1. 1904—1914 (Vorkriegszeit). 104

2. 1925—1933 (Nachinflationszeit). 104

c) Die Lohnkosten. 105

1. 1904—1914 (Vorkriegszeit). 105

2. 1925—1933 (Nachinflationszeit). 107

Abschnitt II: Die Entwicklung der Kartellpreise der wichtigsten deutschen Walzwerksprodukte (Form-, Stabeisen, Grobbleche). 111

A. Seit Gründung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1904 bis zum Beginn des Krieges. 111

B. Seit der Gründung der deutschen Eisenverbände im Jahre 1925 bis zum Jahre 1933. 117

Abschnitt III: Die allgemeine Konjunkturentwicklung und die Preisgestaltung für Form-, Stabeisen und Grobbleche während der angeführten Zeiträume. 124

Abschnitt IV: Die Preispolitik. 125

A. Der Preis in der freien Marktwirtschaft. 125

B. Die Beeinflussung der Preise durch Bestimmung der Menge der Produkte und Produktionsmittel. 127

C. Die Beeinflussung der Menge durch Bestimmung der Preise der Produkte. 129

D. Die Preispolitik der Eisensyndikate unter besonderer Berücksichtigung der Preispolitik des Stahlwerksverbandes. 131

a) 1904—1913 (Vorkriegszeit). 131

b) 1925—1933 (Nachinflationszeit). 135

Schluß: Kritik und Würdigung des Untersuchungsergebnisses. 139

Literaturverzeichnis.

Bücher und größere Abhandlungen.

Adler, W.: Die Organisationsbestrebungen in Stabeisenfabrikation und Stabeisenhandel. Ihre Bedeutung für den Gesamtorganismus der Eisenindustrie. Bonn. 1920, Moderne Wirtschaftsgestaltung, Heft 6.

Agthe, A.: Amtliche Lohnerhebungen in der Eisen- und Stahl erzeugenden Industrie, i. Stahl und Eisen, Jg. 1930, Heft 13, S. 397.

Altmann, E.: Ueber die Entwicklung und Bedeutung der Kartelle in der deutschen Eisenindustrie, Diss. Darmstadt 1908.

van Aubel, P.: Selbstkostenrechnung in Walzwerken und Hütten. Erg.Bd. zur Zeitschrift für Handelswissenschaft, Jg. 1926.

Berkenkopf, P.: Die Neuorganisation der deutschen Großeisenindustrie seit der Währungsstabilität, Essen 1928.

Beumer, W.: Die deutsche Eisenindustrie unter dem Kriege. Düsseldorf 1915.

Bonikowsky, H.: Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland, Jena 1907.

Bruhn, B.: Der gegenwärtige Stand des Verbandswesens in der deutschen Eisen- und Stahlindustrie in Stahl und Eisen, 45. Jg., Heft 6.

Calwer, R.: Kartelle und Trusts. Berlin 1906.

Cassel, G.: Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel, Berlin 1907.

Christlieb, K.: Der deutsche Eisenmarkt. Diss. (Frankfurt a. M., Masch.-Schrift.).

Cohn, A.: Verbände, Kartelle und Syndikate im Großhandel, Berlin 1919.

Dobietsberger, J.: Freie oder gebundene Wirtschaft? Zusammenhänge zwischen Konjunkturverlauf und Wirtschaftsform. München 1932.

Döring, M.: Die Entwicklung des deutschen Eisenpreises im internationalen Zusammenhange, i. Weltwirtschaftl. Archiv, Jg. 1925. Bd. 22, Heft 2.

Dörsam, H.: Die Konjunktur in der Hochofenindustrie unter der Preispolitik der rheinisch-westfälischen Roheisensyndikate 1897—1913. Diss. Frankfurt a. M. 1932.

Esslen, J.: Konjunktur und Geldmarkt. 1909.

Geisler, E.: Die Frachtgrundlagen bei bergbaulichen und industriellen Erzeugnissen. Köln 1931.

Gloger, K.: Konjunkturbeobachtung in Unternehmung und Unternehmerverbänden. Berlin und Wien 1928, i. Betriebswirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Forschungen, 2. Serie, Heft 35.

Grebler, L.: Das volkswirtschaftliche Problem der industriellen Absatzorganisation. Diss. Gießen 1926.

Hammerbacher: Die Konjunktur in der deutschen Eisen- und Maschinengroßindustrie, 1892/1911. München 1914.

Hammesfahr, W.: Die Kartellbeteiligungsziffer. Berlin.

Handloser, W.: Zur Organisation des Eisenhandels unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse im süddeutschen Eisenhandel. Diss. Heidelberg 1928.

Hellauer, J.: Kalkulation in Handel und Industrie. Berlin/Wien. 1931.

Heymann, H.: Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Stuttgart/Berlin 1904.

Hermann, I.: Die Regulierung der Produktion bei schwankenden Wirtschaftsverhältnissen durch Kartell- und Konzernpolitik, Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1927, Heft 3.

„ Selbstkostenrechnung in Walzwerken, Erg. Bd. zur Zeitschrift für Handelswissenschaft, 1926, Bd. 8.

Hirsch, J.: Organisationen und Formen des Handels unter der staatlichen Binnenhandelspolitik. Grundriß der Sozialökonomik, 5. Abt., I. T., Tübingen 1928.
Hofmann, M.: Die Entwicklung des deutschen Eisenhandels und ihre Probleme, Bonn 1930.
Hübener, E.: Die deutsche Eisenindustrie, ihre Grundlagen, ihre Organisation und ihre Politik. Leipzig 1913.
Jordan, H.: Betriebsstatistik und Selbstkosten in Walzwerken, i. Stahl und Eisen, 1927, S. 1207.
Klotzbach, A.: Der Roheisenverband. Düsseldorf 1926. .
Krüger, W.: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, Berlin u. Leipzig 1927.
Lederer, E.: Monopole und Konjunktur, Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 2. Teil, Jahrgang 1927, Erg. Heft 2, S. 13.
Leger, D.: Der Eisenpakt im Rahmen der internationalen Zusammenschlußbewegung. Kölner Industriehefte, Heft 7.
Leisse, W.: Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des Stahlwerksverbandes. München-Leipzig 1912.
Liefmann, R.: Kartelle, Konzerne, Trusts. Stuttgart 1922.
Lippert, H.: Reine Walzwerke unter dem Einfluß der Eisenkartelle.
Lucae, G.: Außenseiter von Kartellen. Diss. Frankfurt a. M. 1929.
Mahr, A.: Monopolistische Preispolitik in der Depression. Weltwirtschaftl. Archiv 1932, 2. Bd. S. 386 ff.
Malcher, K.: Die Syndikatsfrage in der oberschlesischen Eisenhüttenindustrie. Oberschlesische Wirtschaft, Jg. 1930, Heft 1 u. 3.
Manser: Der Stahlwerksverband. Leipzig 1910.
Mannstädt, H.: Die Konzentration in der Eisenindustrie und die Lage der reinen Walzwerke, Jena 1906.
Martin, R.: Die Eisenindustrie in ihrem Kampf um den Absatzmarkt. Leipzig 1904.
Metzner, M.: Preispolitik und Preisbewegung. Nauheim 1923.
Morgenroth, W.: Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1907.
Müssig, E.: Eisen- und Kohlenkonjunkturen seit 1870. Augsburg 1919.
Naber: Die Verschiebungen in der Organisation des deutschen Eisenhandels in der Kriegs- und Nachkriegszeit, Diss. Köln 1924.
Netter, W.: Entwicklung und Organisation des Eisenhandels, herausgegeben von den Aeltesten der Kaufmannschaft, Berlin 1911.
Niebuhr, H.: Die Arbeitslosigkeit in der deutschen eisenschaffenden Industrie, i. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 185 II.
Nicklisch, H.: Kartellbetrieb. 1909. Leipzig.
Penkert: Die Kartelle der deutschen Stahlindustrie und Oberschlesiens Anteil an ihnen, i. Oberschles. Wirtschaft Jg. 1930, Heft 3—6.
Petri, H.: Industrielle Kartellpreise und betriebliche Kosten. Köln 1926.
Rebien, H.: Der Handel mit den Walzwerkserzeugnissen der deutschen eisenerzeugenden Industrie, Diss. Jena 1931.
Reichert, W.: Kartelle als Produktionsförderer. Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie, 1928 Nr. 4.
„ Die Roheisenpreise im In- und Auslande seit 1900, i. Stahl und Eisen, Jg. 1925, Heft 11, S. 369.
„ Preisbewegung führender deutscher Eisenerzeugnisse, i. Stahl und Eisen, Jg. 1925, Heft 29, S. 1242.
„ Die Krise in der Eisenindustrie, 1924—26, i. Stahl und Eisen, Jg. 1926, Heft 25, S. 856.

Reichert, W.: Die Löhne der deutschen eisenschaffenden Industrie, i. Stahl und Eisen, Jg. 1929, Heft 7, S. 214 u. 248.
„ Das Verhältnis von Verkaufspreis zu Werkserlös, i. Stahl und Eisen, Jg. 1927, Heft 19, S. 786.
„ Wirtschaftskrise und Eisenverbrauch, i. Stahl und Eisen, Jg. 1931, Heft 22, S. 671.
Reichert, J. W.: und **Buchmann:** Die Stahlwalzwerke in ihrer volks- und weltwirtschaftlichen Bedeutung, i. Handbuch des Walzwerkswesens.
Rummel, K.: Das Selbstkostenwesen auf Eisenhüttenwerken, mit besonderer Berücksichtigung des Ingenieurs, Düsseldorf 1927.
Rupp, P.: Selbstkostenwesen eines gemischten Hüttenwerkes, i. Zeitschr. f. Handelswissenschaft, Jg. 1910, Bd. IV.
Sauerländer, P.: Der Einfluß der deutschen Eisenkartelle auf die süddeutschen weiterverarbeitenden Industrien, Tübingen 1912.
Schär, J. Fr.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (Handelsbetriebslehre). Leipzig 1923.
Schneider, H.: Der Wiederaufbau der Großindustrie an Rhein und Ruhr. 1930.
Schneider, J.: Zur Analyse des Eisenmarktes, Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 1, 1927.
Schlaghecke, A.: Die Preissteigerung, Absatzorganisation und Bewirtschaftung des Eisens 1914—1920, Diss. Gießen. 1922.
Schmidt, Fr.: Die organische Tageswertbilanz. Leipzig 1929.
„ Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft, Berlin 1923.
„ Kalkulation und Preispolitik, Späth und Linde, Berlin.
„ Die Anpassung der Betriebe an die Wirtschaftslage, i. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 1926, S. 85.
„ Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre, Späth u. Linde, Berlin.
Schwarz, W.: Beiträge zum Studium der Kartelle in der Eisen- und Stahlindustrie. Diss. Tübingen 1912.
Spezialarchiv der deutschen Wirtschaft „Die deutsche Eisen- und Stahlindustrie", Düsseldorf 1930.
Stark, H.: Kartelltechnik und Kartellwirkung, eine volkswirtschaftliche Untersuchung horizontaler Unternehmungsorganisationen. Berlin 1931.
Transfeld, Th.: Die Preisentwicklung der Ruhrkohle, Diss. Frankfurt a. M. 1933.
Troß, A.: Ursachen und Wirkungen in der Zusammenschlußbewegung der deutschen Eisenindustrie. Arch. f. Soz. Wiss. und Soz.Pol., Jg. 54, Heft 3.
Tschiersky, Th.: Kartellorganisation. Göttingen 1903.
Ufermann, P.: Die Kartelle der deutschen Eisen- und Stahlindustrie, i. Die Arbeit, Jg. 1926, Heft 2.
Vershofen, W.: Die Marktverbände. Nürnberg 1928.
Völcker, H.: Vereinigungsformen und Interessenbeteiligungen in der deutschen Großeisenindustrie, i. Schmollers Jahrb. 1909.
Volz, R.: Die Kartellierung des süddeutschen Formeisenhandels. Diss. Heidelberg. 1921.
Wagenführ, H.: Konjunktur und Kartelle, Berlin 1932.
„ Statistik der Kartelle, i. Allg. Stat. Arch. 1932, Heft 2.
Wedemeyer, R.: Mit Lohnsenkungen gegen die Arbeitslosigkeit, Berlin 1930, i. Wirtschaftsprobleme der Gegenwart, Heft 10.
Weinreis, H.: Die Stellung des Eisenhandels gegenüber der Eisenindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Machtausdehnung des Eisen-

handels auf Produktionsunternehmungen der Nachkriegszeit. Diss. Köln 1925.
Wesemann, H.: Die Verbände der deutschen Eisenindustrie, i. Wirtschaftsdienst, Jg. 1929, Heft 28, S. 1197.
„ Zur Lage der deutschen Eisenindustrie, i. Wirtschaftsdienst, Jg. 1929, Heft 25, S. 1953.
Wolff, E.: Die Unternehmungsorganisation in der westdeutschen Eisenindustrie, 1930. Berlin.
Zöllner, A.: Eisenindustrie und Stahlwerksverband. Leipzig 1907.

Zeitschriften.

Allgemeines Statistisches Archiv.
Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik.
Betriebs- und finanzwissenschaftliche Forschungen.
Die Arbeit.
Die Kartellrundschau.
Grundriß der Sozialökonomik.
Kölnische Industriehefte.
Moderne Wirtschaftsgestaltung.
Oberschlesische Wirtschaft.
Schriften des Reichsverbandes der deutschen Industrie.
Schriften des Vereins für Sozialpolitik.
Stahl und Eisen.
Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung.
Weltwirtschaftliches Archiv.
Wirtschaftsdienst.
Wirtschaftsprobleme der Gegenwart.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft.
Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.
Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches.

Zeitungen, Nachschlagewerke und Sonstiges.

Die deutsche Bergwerkszeitung.
Frankfurter Zeitung.
Industrie- und Handelszeitung.
Kölnische Zeitung.
Handwörterbuch des Kaufmanns.
Handbuch des Walzwerkwesens.
Die Handels-Hochschule.
Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens, Düsseldorf 1923. (Ver. Deutscher Eisenhüttenleute.)
Werkstoffnormen, Berlin 1924.
Enquete-Bericht III Unterausschuß der deutschen Eisen erzeugenden Industrie.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.
Statistische Hefte des Bergbauvereins.
Bergwerks-Zeitung (Deutsche) (Jubiläumsausgabe 1924, „Konjunktur und Eisenpreise.)
Vorstand des Deutschen Metallarbeiterverbandes. „Die Schwerindustrie im deutschen Zollgebiet, ihre Entwicklung und ihre Arbeiten".

Verbandsmaterial:

Richtlinien und Bestimmungen des
Vereins deutscher Maschinenbauanstalten, Berlin.
der Süddeutschen Eisenzentrale, Mannheim.
des Nordwest- und Mitteldeutschen Eisengroßhandelsverbandes Leipzig,
des Norddeutschen Eisengroßhandelsverbandes, Berlin,
des Stahlwerksverbandes (Geschäftsberichte),
des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates (Geschäftsberichte).

Einleitung.

Aufbau und Problematik der Arbeit.

Eine mehrjährige Tätigkeit im Eisengroß- und Werkshandel hat den Verfasser der vorliegenden Arbeit in dem von ihm behandelten Gegenstand auf Anregung von Professor Dr. Schmidt ein Problem erkennen lassen, das ihm einer wissenschaftlichen Untersuchung wert erschien. Letztere gründet sich neben einem umfangreichen Schrifttum auf private, mündliche und schriftliche Informationen. Dabei haben sich für den Bearbeiter alle jene Erfahrungen bestätigt, die sich an eine private Enquete zu knüpfen pflegen, daß nämlich eine beklagenswerte Scheu vor der Publizität nicht selten den Einblick in die an sich undurchsichtige Organisation der deutschen Volkswirtschaft erschwert. Seine Aufgabe glaubte der Verfasser nicht im rein Deskriptiven sehen zu sollen. Vielmehr galt es über die Darstellung der Absatzorganisation, Preis- und Kostenentwicklung der deutschen Walzwerksprodukte hinaus zu der eigentlichen wissenschaftlichen Problematik vorzudringen, die durch die Frage umschrieben wird, ob und inwieweit diese Absatzorganisation dem letzten Zweck alles Wirtschaftens dient, nämlich der möglichst reichen und wohlfeilen Versorgung der Verbraucher, und in welchem Maß die Preispolitik der maßgeblichen Erzeuger- bzw. Händlerverbände dazu beigetragen hat, einen harmonischen Verlauf des betreffenden Güterstromes zu gewährleisten.

„Der Absatz ist letztes Ziel jeder Produktion, oberster Zweck eines jeden Produktionsunternehmens“ [1]). Er stellt im Rahmen der kapitalistischen Wirtschaft die Instanz dar, die darüber entscheidet, ob ein Unternehmen lebensfähig ist oder nicht. Sämtliche Fragen der Organisation, der Produktion sowie der Kalkulation münden für jedes Unternehmen in dieses Problem ein. Die Organisation des Absatzes hat infolge der Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse eine kompliziertere und vielseitigere Gestalt angenommen. Die moderne Wirtschaft nämlich, deren Gepräge durch eine Agglomeration der Kräfte auf kleinem Raume gekennzeichnet ist, bewirkte die Massenherstellung von Gütern. Die Absatzorganisation beim Produzenten ist aber in der Kräfteentfaltung in der Regel auf die relativ geringe Auswahl hergestellter eigener Erzeugnisse angewiesen. Diese natürliche Einengung läßt häufig dem Hersteller nicht zu, Gebiete zu bearbeiten, in denen das Handelsunternehmen noch lohnenden Absatz zu finden vermag [2]). Die Massenerzeugung mit einem umfangreichen Sortenprogramm auf der Herstellerseite und ein weitverzweigter Bedarf in den verschiedenen Abmessungen auf der Verbraucherseite, hatte ein Binde-

[1]) Grebler, L.: Das volkswirtschaftliche Problem der industriellen Absatzorganisation, Diss. Gießen, S. 1.

[2]) Handwörterbuch des Kaufmanns, S. 10. (Absatzorganisation).

glied — den Handel — nötig, dem die Aufgabe zufällt, einen Ausgleich zu schaffen zwischen den divergierenden Interessengruppen.

Wenn nun in vorliegender Arbeit das Problem der Absatzorganisation der Walzwerksprodukte sowie deren Kosten- und Preisentwicklung eine Darstellung erfährt, so darf sich diese Untersuchung nicht nur auf die Walzwerksindustrie als solche beziehen, sondern muß in ganz besonderem Maße den Hauptfunktionär des eigentlichen Absatzes, den Eisenhandel, mit in die Darstellung hineinbeziehen.

Obwohl der Begriff des Absatzes auch die Zuführung der Ware an den letzten Konsumenten mit umschließt, wird im folgenden der Kleinhandel im wesentlichen unberücksichtigt bleiben. Seine Position ist grundsätzlich unbestritten, denn er spielt im Kampf zwischen Produzentenhandel und selbständigem Großhandel keine entscheidende Rolle. Die Darstellung bleibt demgemäß, soweit sie die Absatzfunktion des Handels umfaßt, nur auf den Großhandel beschränkt.

Was den Produzentenhandel als auch den Großhandel anlangt, so sei jetzt schon vorweggenommen, daß beide auf Grund weitverzweigter, kartellmäßiger Abmachungen eine Regelung erfahren haben, die von der Industrie hervorgerufen wurde. Der Erzeuger sah sich nämlich gezwungen, sich einen möglichst harmonischen Verlauf des Absatzprozesses zu sichern, indem er Preisbildung und Handelstätigkeit dem freien Markte zu entziehen, und seinen eigenen Interessen gefügig zu machen suchte. Diese monopolitische Maßnahme der Industrie konnte der Handel nur damit bekämpfen, daß er sich, diesem Anbieterblock entgegentretend, seinerseits kartellmäßig zusammenschloß. Um nun dem Außenstehenden eine genaue Kenntnis bzw. einen klareren Ueberblick für die Beurteilung der zu behandelnden Probleme zu ermöglichen, geht der Verfasser zunächst im ersten Hauptteil kurz auf die strukturellen Eigenarten des Industriezweiges ein, läßt darauf aufbauend im zweiten Hauptteil eine Darstellung der Absatz- bzw. verbandlichen Organisationen der Produzenten als auch der Händler folgen, schließt im gleichen Hauptteil ein Kapitel über die regionale Verteilung sowie Bedeutung einzelner Händlerverbände an, um im vierten Hauptteil die Kosten- und Preisentwicklung der wichtigsten deutschen Walzwerkserzeugnisse während des Zeitverlaufs 1904 bis 1913 und 1925 bis 1933 zu analysieren, und die Arbeit mit einer Kritik und Würdigung des Untersuchungsergebnisses abzuschließen. Im Laufe der Untersuchung wird es sich herausstellen, wie oft der Produzent mit dem Absatz auch kommerzielle Funktionen des Händlers übernimmt und wie der Händler in manchen Fällen zum kommerziellen Leiter des Produktionsprozesses in einem Industriezweig werden kann.

Unter dem zusammengetragenen Material nahm außer den angeführten Literaturquellen der Enquetebericht über die deutsche eisenerzeugende Industrie, sowie die Zeitschrift „Stahl und Eisen“ eine hervorragende

Stellung ein. Wie schon angedeutet, erwuchsen bei der Ausarbeitung der gestellten Aufgabe insofern des öfteren große Schwierigkeiten, als die jeweiligen Verbände, besonders was die preispolitischen Untersuchungen anlangt, mit der Ausleihe diesbezüglicher Unterlagen eine große Zurückhaltung übten, weshalb sich der Verfasser daher größtenteils gezwungen sah, sich das nötige Material besonders aus oben erwähnten Quellen zu verschaffen.

Der Verfasser möchte nicht verfehlen, den Stellen, auf deren gütige Unterstützung er rechnen durfte, besonders aber seinen hochverehrten Lehrern, den Herren Professor Dr. Schmidt und Privatdozent Dr. Henzel für deren Ratschläge und Anregungen ergebenst zu danken.

Wenn also so in einleitenden Zügen der zu bearbeitende Problemkreis sowie der Aufbau der Arbeit angedeutet wurde, wird sich die Darstellung streng an das Typische der Erscheinungen halten. In diesem Sinne ist auch das beigebrachte Tatsachenmaterial zu verstehen. Es soll lediglich zur beweiskräftigen Illustrierung und als Nachweis der Wirklichkeit für die zu zeigenden Tendenzen dienen, ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben.

Erster Teil:

Die Struktur des zu untersuchenden Industriezweiges.

Es würde im Rahmen des zur Darstellung zu bringenden Problemkreises zu weit führen, den organisatorischen Aufbau der gesamten deutschen Eisenindustrie in die Untersuchung einzuflechten, so interessant auch dieses Beginnen sein dürfte. Zur Lösung der dem Verfasser gestellten Aufgabe ist es daher unerläßlich, eine dem vertikalen Aufbau dieser Industrie entsprechende Dreiteilung in Hochofen-, Stahlwerks- und Walzwerkbetrieb vorzunehmen, wobei sich das Interesse fast ausschließlich letzterem zuwenden wird. Der Zweck der in diesem Abschnitt folgenden Ausführungen soll also der sein, eine allgemeine Vorstellung von der Bedeutung, sowie der Struktur des zur Erörterung stehenden Produktionszweiges zu vermitteln, da ohne eine zureichende Kenntnis dieser Dinge sich nur schwer das Verständnis für die zu bearbeitenden Interessengebiete gewinnen läßt.

Abschnitt I:

Die technische Analyse der Walzwerksproduktion.

A. Der Fertigungsprozeß.

Besteht die Funktion des Hochofens in der Verhüttung der Erze, die des Stahlwerkes in der Gewinnung von Stahlblöcken, so die des Walzwerks in der Formgebung des Roheisens bzw. Rohstahles. Durch die Einführung der Walzwerke ergab sich ein wichtiger Fortschritt in der Weiterverarbeitung des schmiedbaren Eisens. Der technische Entwicklungsprozeß dieser Werke lehnte sich an die Vorbilder der Schneide- und Streckwerke an, die ihrerseits wieder eine Nachbildung der bei der Münztechnik verwendeten Walzwerke waren. Die Walzen liegen auf einem Walzenständer derart, daß zwischen den einander zugekehrten Mantellinien ein Zwischenraum verbleibt [1]). Die Oberflächen der Walzen, die Mäntel, werden entsprechend dem Querschnitt des Eisens entweder mit Einschnitten, Furchen versehen und dienen dann zur Herstellung von Stabeisen, oder wenn sie nicht eingeschnitten werden, zur Blecherzeugung. Die Verarbeitung des Eisens geht nun so vor sich, daß die glühenden Blöcke auf Rollgängen an die Walzen herangeschafft und durch die immer enger werdenden Oeffnungen der übereinander stehenden Walzen zwanzigmal und öfter hindurchgepreßt werden, dadurch an Höhe verlieren, an Länge und Breite aber gewinnen, bis sie die gewünschte Form erlangt haben. Je stärker diese Verarbeitung ist, um so mehr erfährt die Qualität des

[1]) Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens, S. 178.

Walzgutes eine Verbesserung [2]). Als Erwärmungsvorrichtungen für die zu walzenden Blöcke dienen Schweiß-, Stoß- oder Rollöfen, die mit Koks, Gas oder Kohle geheizt werden. Das fertige Walzmaterial wird sofort auf genaue Maße abgeschnitten, geschert, abgestochen evtl. gebündelt (Adjustage). Hinsichtlich der Ausgestaltung der Walzwerke unterscheidet man Duo- und Triowalzwerke. Das einfachste ist das Duo-Walzwerk. Hier wird das Eisen einmal zwischen den Mänteln durchgezogen und von den Arbeitern sodann über die Oberwalze hinweg an seinen Ausgangspunkt zurückgereicht; durch dieses Zurückreichen wird aber Zeit verloren und Arbeit verursacht. Deshalb wurden Umkehrwalzwerke konstruiert, die nach einmaligem Passieren des Eisens angehalten und in umgekehrter Richtung wieder in Gang gesetzt werden müssen. Diese Umkehrwalzwerke erfordern jedoch einen starken Kraftaufwand der Antriebsmaschinen und sind daher teuer im Betriebe. Bei den Triowalzwerken liegen drei Walzen übereinander. Man gibt hier, ohne das Werk abstellen zu müssen, zuerst das Eisen zwischen der mittleren und unteren Walze hindurch, zwischen der mittleren und oberen Walze wieder zurück. Der Vorteil besteht darin, daß hier die Maschine unaufhörlich laufen kann, wodurch viele Kostenvorteile erzielt werden. Schließlich seien noch folgende Unterscheidungsmerkmale der Walzwerke genannt: Nach der Anordnung der Gerüste gibt es offene, kontinuierliche und geschlossene, nach der Produktion Block-, Träger-, Feineisen- usw. Walzwerke.

B. Die Klassifikation der einzelnen Erzeugnisse.

Die Walzwerkserzeugnisse werden getrennt in Halbzeug- und Fertigeisen [3]). Zu ersteren rechnet man:

1. Knüppel- = Stäbe mit sechseckigem Querschnitt unter 160 bis etwa 40 mm.
2. Platinen = Flachstäbe von größerer Breite;
3. vorgewalzte Blöcke mit rechteckigem Querschnitt von etwa 160 mm, Vierkant und mehr.

Zu letzteren:

1. Stabeisen = Quadrat-, = Rund-, = Flacheisen, auch nach den Profilen Z, L, T-Eisen genannt.
2. Formeisen = besonders Träger und U-Eisen, Eisenbahnoberbaumaterial.
3. Bandeisen, warm- oder kaltgewalzt.
4. Walzdraht.

[2]) Leisse, W.: Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des Stahlwerksverbandes, München/Leipzig, S. 12.

[3]) Gemeinfaßliche Darstellung ..., S. 183.

5. Bleche = Grobbleche, 5 mm und darüber stark, Mittelbleche, 3—5 und unter 5 mm stark, Feinbleche, unter 3 mm stark.
6. Röhren = geschweißte oder nahtlos gezogene.

Die Begriffe „Eisen" und „Stahl" werden oft verwechselt. Um Unklarheiten vorzubeugen, soll daher alles ohne Nachbehandlung schmiedbare Eisen als Stahl bezeichnet werden [4]). Der in flüssigem Zustand wird als Flußstahl, der in teigigem Zustand erzeugte als Schweißstahl bezeichnet.

C. Die Verschiedenheit der Walzwerke.

„Da es keinem Zweifel unterliegt, daß dasjenige Werk am günstigsten auf dem Markte auftritt, das mit den geringsten Selbstkosten arbeitet, so muß die Befähigung hierzu in erster Linie auf technischem Gebiete liegen" [5]). Daher soll hier die Qualifikation der einzelnen Werke auf Grund des betriebstechnischen Aufbaues festgestellt werden. Hinsichtlich letzterem unterscheiden wir

a) reine Walzwerke, und
b) gemischte oder auch kombinierte Werke mit vertikalem Aufbau.

a) Reine Walzwerke.

Unter diesen verstehen wir, wie der Name schon andeutet, Werke, deren Fabrikation lediglich das Auswalzen von Rohblöcken zu den verschiedenen Sorten und Dimensionen umfaßt, und die das hierfür notwendige Rohmaterial sich durch Kauf bei den Hochofen- bzw. Stahlwerken verschaffen müssen. Sie sind also beim Bezug ihres Verarbeitungsmaterials völlig von dessen Marktlage abhängig. Es ist daher auch verständlich, wenn namentlich während des Krieges und um das Jahr 1920 die Zahl dieser Werke immer geringer wurde, und damit gleichzeitig ihre Bedeutung für die deutsche Eisenindustrie überhaupt [6]). Erst mit dem Aufkommen des Siemens-Martin-Verfahrens war für dieselben dadurch wieder eine bessere Konkurrenzfähigkeit gegeben, als sie auf Grund der dadurch verbesserten Qualität ihrer Erzeugnisse günstigere Preise erzielen konnten. Wenn auch ihre Produktionskosten gegenüber denen der noch zu beschreibenden gemischten Werke höher sind, so gleichen sie diesen Nachteil dadurch aus, daß sie — wie schon erwähnt — höhere Preise erzielen. Ihr Widerstand war es, der in ganz besonderem Maße angebahnte Produzentenzusammenschlüsse immer wieder zum Scheitern brachte, da sie nicht

[4]) Werkstoffnormen, Stahl und Eisen, Berlin 1924, S. 6.
[5]) Christlieb, K.: Der deutsche Eisenmarkt, Diss. Frankfurt/M. S. 36 ff.
[6]) Adler, W.: Die Organisationsbestrebungen in Stabeisenfabrikation und Stabeisenhandel. Ihre Bedeutung für den Gesamtorganismus der Eisenindustrie, 1920. Bonn, S. 98.

gewillt waren, die relativ hohen Kosten, die durch den Zutritt zu einem Verbande bedingt sind, mitzutragen. Ein weiterer Vorteil gegenüber den gemischten Werken ist noch darin zu erblicken, daß ihr Anlagekapital ein bedeutend geringeres ist. Aber trotz dieser günstig erscheinenden Lage der reinen Werke treten diese nach dem in den letzten Jahrzehnten immer weiter fortgeschrittenen Konzentrationsprozeß nur noch vereinzelt und mit einer an der Gesamtleistungsfähigkeit gemessenen, geringen Erzeugungskapazität auf.

b) Gemischte Werke.

Hier sind alle drei Produktionsstufen, Hochofen, Stahl- und Walzwerk, auf Grund eines vertikalen Aufbaues miteinander vereint, stellen demnach eine Kombination der technisch aufeinander folgenden Phasen des Produktionsprozesses dar. Sie sind daher im Gegensatz zu den reinen Werken vollständig unabhängig vom Rohstoff- bzw. Rohstahlmarkt und sind bestrebt, auf diese Weise dem Konjunkturwechsel in geringerem Grade ausgesetzt zu sein [7]). Zu diesem Vorteil kommt noch ein Vorsprung kostenersparender betriebstechnischer Art hinzu dadurch, daß sie das Eisen in noch warmem Zustande auswalzen können. Das Rohmaterial hat nämlich bei seiner Formgebung noch einen so hohen Wärmegrad, daß er zur Auswalzung vollkommen genügt. Bezüglich der Abschreibungen sind ebenfalls erhebliche Unterschiede festzustellen. Die gemischten Werke verwenden nämlich im allgemeinen in stärkerem Umfange als die reinen Werke Anlagen mit weitester Kostendegressionsspanne, woraus sich bei normaler Beschäftigung eine Kostenbegünstigung ergibt. Sie brauchen also nur ihre eigenen Produktionskosten in Betracht zu ziehen, behalten demnach die Gewinne, die sonst die kartellierten Rohstoffproduzenten für sich in Anspruch nehmen, in der eigenen Tasche [8]). Zwischen den beiden Walzwerkskategorien hat sich aber trotzdem insofern eine Arbeitsteilung vollzogen, als die gemischten Werke fast in ausschließlichem Maße schwere Profile, die noch in der Anfangshitze auswalzbar sind, wie Schwellen, Schienen, Träger und Grobbleche herstellen, während die Auswalzung kleinerer Profile, wie Stab-, Bandeisen, Feinbleche und Draht, in erster Linie von den reinen Werken erfolgt. Ein Hauptpunkt der wirtschaftlichen Ueberlegenheit der gemischten Werke ist schließlich noch darin zu erblicken, daß sie ihre ganze Produktion bis zum fertigen Eisen auf ein schutzzollfreies Rohmaterial aufbauen können, indem sie, soweit sie es nicht selbst besitzen, lediglich Erz zu kaufen brauchen, das zollfrei eingeführt werden kann, während die reinen Werke für den Bezug des Rohmaterials 18—20 RM. Zoll zu zahlen gezwungen sind [9]). Aber nicht allein in billigerer

[7]) Christlieb, K.: a. a. O. S. 37.
[8]) Liefmann, R.: Kartelle, Konzerne und Trusts, S. 143.
[9]) Adler, W.: a. a. O. S. 44.

Rohstoffbeschaffung tritt ihre Ueberlegenheit zutage, sondern auch vielfach in der Beherrschung des gesamten Rohstoffmarktes insofern, als sie den reinen Werken keinen Rohstoff verkaufen, wenn sie in der Lage sind, ihr erzeugtes Material selbst auszuwalzen [10]).

Abschnitt II:

Analyse der Unternehmungen.

A. Zahl der vorhandenen Werke.

Bei einer zusammenfassenden Darstellung des Standes bzw. der Zahl der deutschen Walzwerke, wie sie in der nachstehenden Tabelle I erfolgt, kommt der wirkliche Entwicklungsgang nicht voll zum Ausdruck [11]). So werden z. B. im Lahn- und Dillkreis sowie im Siegerland in großer Zahl Walzwerke betrieben, die vor allem Fein- und Weißbleche auswalzen, deren Leistungsvermögen und tatsächliche Leistung weit unter den für das gesamte Reichsgebiet geltenden, durch das Siegerland bereits gedrückten Zahlen liegen. Wie aus der Tabelle hervorgeht, ist bis zum Jahre 1918 eine stetig wachsende Betriebszahl zu erkennen, dann setzt ein plötzlicher Ausfall ein, bedingt durch die Folgen des Versailler Vertrages. Während der Nachkriegszeit bis zum Jahre 1924 findet ein Wachsen und Fallen der Zahl der Betriebe statt, während vom Jahre 1924 an dieselbe eine ständig geringere zu werden beginnt.

Tabelle I [12]):

Jahr	Zahl der Betriebe	Jahr	Zahl der Betriebe	Jahr	Zahl der Betriebe	Jahr	Zahl der Betriebe
1904	—	1911	170	1918	174	1926	156
1905	—	1912	172	1919	162	1927	146
1906	—	1913	174	1920	166	1928	141
1907	—	1914	173	1921	164	1929	138
1908	180	1915	179	1922	158	1930	133
1909	167	1916	183	1923	158*	1931	124
1910	168	1917	188	1924	162	1932	115
				1925	161	1933	—

*) einschl. Stahlwerke.

[10]) Liefmann, R.: a. a. O. S. 145.
[11]) Enquete-Bericht S. 37.
[12]) Quelle: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, Abt. S. des Stahlwerksverbandes.

Tabelle II.

Die Leistung der Walzwerke im deutschen Zollgebiet.
(Mengen in 1000 Tonnen) **).

Jahr	Eisenbahnoberbaumaterial 1)	Formeisen über 80 mm Höhe und Träger 2)	Stab- und kleines Formeisen 3)	Bandeisen 4)	Walzdraht	Bleche und Platten 5)	Röhren	Rollendes Eisenbahnmaterial	Schmiedestücke und Fertigerzeugnisse 6)
1904	1 182	—	3 387	—	662	1 101	108	165	297
1905	1 316	—	3 696	—	775	1 246	128	202	306
1906	1 550	—	4 308	—	845	1 399	153	245	372
1907	1 908	—	4 345	—	823	1 439	160	299	376
1908	1 666	—	3 815	—	876	1 439	(383)*155	284	342
1909	1 485	—	4 320	—	910	1 502	(393)166	242	413
1910	1 608	—	4 934	—	966	1 652	(459)217	266	458
1911	1 719	—	5 376	—	999	1 945	(464)250	292	530
1912	1 974	1 949	4 277	370	1 041	2 029	650	349	348
1913	2 470	1 556	4 430	396	1 158	2 299	750	374	385
1914	1 867	1 192	3 537	369	927	1 912	611	277	359
1915	1 425	767	3 329	265	754	1 596	461	192	725
1916	1 181	781	3 941	331	1 043	1 716	499	233	1 211
1917	1 007	609	3 109	373	936	1 591	413	268	2 980
1918	973	406	2 761	300	738	1 430	413	240	2 836
1919	579	404	2 219	237	479	1 154	260	267	204
1920	685	451	2 620	258	573	1 438	382	271	227
1921	1 113	583	2 467	246	630	1 495	392	350	189
1922	1 208	624	2 940	322	875	1 729	515	342	249
1923	657	338	1 656	174	438	944	209	180	133
1924	1 053	461	2 321	282	909	1 376	476	207	174
1925	1 499	676	2 839	389	1 073	1 729	637	119	242
1926	1 553	748	2 501	337	1 050	1 679	661	124	237
1927	1 709	1 088	3 413	522	1 149	2 478	787	224	403
1928	1 244	1 024	3 099	467	1 151	2 137	828	160	290
1929	1 442	994	3 043	482	1 171	2 487	906	170	454
1930	880	753	2 216	364	864	1 826	634	144	344
1931	771	389	1 557	279	734	1 202	404	106	270
1932	413	247	1 081	263	578	968	272	76	195

[1]) Bis einschl. 1925 „übriges Kleineisenzeug".
[2]) Vor 1912 in Stab- usw. Eisen, ab 1926 Formeisen 880 mm Höhe, ab 1912 Träger.
[3]) Bis 1912 Handelseisen (Facon-, Bau-, Profileisen), bis 1912 einschl. Band- und Formeisen, bis 1925 einschl Universaleisen
[4]) Bis 1912 in Stab- usw. Eisen enthalten.
[5]) Ab 1926 einschl. Universaleisen.
[6]) Hierzu auch bis 1912 Kriegsmaterial aller Art.
*) Aenderung der Statistik 1908—1911, Zahlen in Klammern schon neue Erhebungsmethode.
**) Quelle: Verein Deutscher Eisen- und Stahl-Industrieller, Berlin, Heft 1932, S. 27.

Tabelle III.

Die Herstellung von Walzwerksfertigerzeugnissen im deutschen Zollgebiet.

nach Bezirken von 1913—1932 [1]).

(Mengen in 1000 Tonnen).

Jahr	Rheinld. Westf.	Sieg Lahn Dillgebiet u. Oberhessen	Schlesien	Nord-, Ost- und Mitteldeutschland	Land Sachsen	Süddeutschland	Saargebiet	Luxemburg	Elsaß-Lothringen
1913	7 933	415	1 114	562	258	190	1 496	676	1 254
1914	6 585	322	954	441	216	166	1 037	554	861
1915	5 838	277	891	360	184	136	756	544	618
1916	6 506	368	996	417	209	145	933	651	771
1917	6 855	306	948	548	192	143	974	556	824
1918	6 115	262	875	541	200	133	857	462	683
1919	3 917	135	644	336	160	102	526	—	—
1920	4 664	173	841	377	217	104	560	—	—
1921	5 665	277	738	435	255	151	713	—	—
1922	6 969	358	551	526	298	176	949	—	—
1923	3 067	318	236	632	347	172	793	—	—
1924	5 883	296	184	563	297	122	1 036	—	—
1925	7 334	430	238	701	387	204	1 124	—	—
1926	6 974	363	308	743	392	209	1 233	—	—
1927	9 120	554	400	1000	532	297	1 378	—	—
1928	7 975	552	368	933	449	259	1 532	—	—
1929	8 704	566	385	917	473	247	1 603	—	—
1930	6 215	427	255	767	266	222	1 413	—	—
1931	4 482	306	231	433	217	191	1 114	—	—
1932	3 212	270	142	317	162	131	944	—	—

[1]) Verein Deutscher Eisen- und Stahl-Industrieller, 1932 S. 16.

B. Gesamterzeugung der Werke.

Zur Darstellung der Mengenerzeugung der deutschen Walzwerke mögen nachfolgende Tabellen II und III als Illustrierung dienen. Einmal kann — dies ist für die noch an anderer Stelle aufzurollenden Probleme wichtig — daraus die Höhe der jeweiligen Produktion im Laufe der zu untersuchenden Zeitabschnitte ersehen und wertvolle Aufschlüsse abgeleitet werden. Zum anderen führt uns Tabelle II die Bedeutung der einzelnen Walzeisensorten in bezug auf deren Verwendbarkeit und Marktgängigkeit vor Augen. So zeigt sich deutlich, daß an erster Stelle der Absatz von Stab- und kleinerem Formeisen, an zweiter Stelle Eisenbahnmaterial und Formeisen steht und endlich Bleche, Walzdraht usw. folgen. Tabelle III veranschaulicht, in welchen Gebieten Deutschlands die Haupterzeugungsstätten für Walzwerksprodukte liegen und wie groß der mengenmäßige Anteil der gesamten Walzwerksproduktion in den einzelnen Distrikten ist. Hier tritt als Haupterzeugungsgebiet Rheinland-Westfalen sehr offensichtlich hervor, das zwei Drittel der Gesamtproduktion Deutschlands fertigzustellen vermag. Dann folgen in weitem Abstand Nord-, Ost-, Mitteldeutschland, das Sieg-, Lahn-Dillgebiet, ferner Sachsen, Schlesien und schließlich Süddeutschland. Die Höhe der gesamten Walzwerkserzeugung soll nachstehende Tabelle IV hervorheben:

Tabelle IV [14]).
Menge in 1000 Tonnen.

Jahr	Gesamterzeugung	Jahr	Gesamterzeugung	Jahr	Gesamterzeugung	Jahr	Gesamterzeugung
1904	6 950	1912	13 058	1920	6 935	1928	10 568
1905	7 696	1913	13 899	1921	7 520	1929	11 292
1906	8 917	1914	11 136	1922	8 878	1930	8 151
1907	9 394	1915	9 604	1923	4 772	1931	5 861
1908	8 625	1916	10 995	1924	7 345	1932	4 234
1909	9 091	1917	11 346	1925	9 295	1933	—
1910	10 157	1918	10 127	1926	9 024		
1911	11 177	1919	5 821	1927	11 945		

C. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter.

Der größte Teil der Produktionsvorgänge in der eisenerzeugenden Industrie vollzieht sich unter einem verhältnismäßig geringen Aufwand an menschlicher Arbeit in umfangreichen Anlagen, die hohe Kapitalinvestitionen erfordern. Die Walzwerksbetriebe unterscheiden sich jedoch inso-

[14]) Quelle: Statistik des Vereins Deutscher Eisen- und Stahl-Industrieller.

fern, als die menschliche Arbeitskraft hier höheren Anteil an dem Produktionsprozeß hat. Im Jahre 1925 waren in der gesamten deutschen eisenerzeugenden Industrie 1,92% der Gesamtbevölkerung tätig [15]). Diese Zahl ergibt aber bei isolierter Betrachtung kein genaues Bild von der Bedeutung des Industriezweiges. Natürliche Voraussetzungen und wirtschaftliche Zusammenhänge bewirkten nämlich eine regionale Verteilung der Betriebe auf ganz bestimmte Bezirke. Innerhalb derselben ist es natürlich verständlich, daß der erwähnte Reichsdurchschnitt erheblich übertroffen wird. So beträgt der Anteil der in Walzwerken Beschäftigten gegenüber der Gesamtbevölkerung in den jeweiligen Erzeugungsgebieten [16]):

in Rheinland	6,27%
in Westfalen	5,79%
in Hessen-Nassau	3,01%
in Oberschlesien	4,56%

Die nun nachfolgende Tabelle mag im einzelnen die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen erläutern [17]):

Tabelle V:

Jahr	beschäftigte Personen	Jahr	beschäftigte Personen	Jahr	beschäftigte Personen
1910	188 861*)	1918	131 423	1926	77 612
1911	192 419*)	1919	107 212*)	1927	92 024
1912	125 751	1920	119 617	1928	89 926
1913	93 019	1921	131 121	1929	91 929
1914	116 541	1922	132 688	1930	70 987
1915	105 725	1923	118 608	1931	51 523
1916	125 788	1924	90 830	1932	40 129
1917	145 991	1925	93 668		

*) einschl. Stahlwerke

Bei den Walzwerken ist die Zahl der Beschäftigten 1913 und 1925 beinahe die gleiche. Ein starker Rückgang setzte erst seit Beginn des Jahres 1929 ein. In dem Zeitraum von 1925 bis 1930 haben gesetzliche Veränderungen der Arbeitszeit stattgefunden, die auf die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen von Einfluß gewesen sind; so ist vor allem auf die für die Walzwerke am 1. Januar 1928 eingeführte verkürzte Arbeitszeit hinzuweisen. Das Ausmaß ihres Einwirkens auf die Zahl der Beschäftigten läßt sich jedoch insofern nicht erfassen, als Konjunktureinflüsse und betriebswirtschaftliche Maßnahmen mit den Wirkungen der Arbeitszeitveränderung und der Veränderung der Arbeitsbedingungen so eng verknüpft

[15]) Enquete-Bericht S. 8.
[16]) Enquete-Bericht, S. 9.
[17]) Enquete-Bericht, S. 8.

sind, daß sie sich nicht trennen und ausgliedern lassen. Der Rückgang der Beschäftigtenzahlen und das damit verbundene Ansteigen der Arbeitslosigkeit gewinnt vom Jahre 1930 an immer mehr an Ausdehnung, was Tabelle V deutlich erkennen läßt.

D. Regionale Verteilung der einzelnen Werke.

Bei der Zusammenballung der Produktion auf wenige große Werke fand eine Aufteilung der verschiedenen Produkte statt unter Berücksichtigung der Standortsbedingungen. Wie aus angeführter Tabelle III zu ersehen ist, erfolgt die Walzwerksproduktion ausschließlich in rohstoffbedingten Bezirken. Daneben finden auch frachtliche Vorteile in starkem Maße bei der Wahl der Produktionsstätte Berücksichtigung. Grundsätzlich lassen sich die deutschen Werke in bezug auf ihren Standort und der hieraus bedingten Erzeugungs- und Absatzverhältnisse folgendermaßen unterscheiden [18]): „Von den rheinisch-westfälischen Werken ist ein Teil unmittelbar am Rhein oder seinen Zuflüssen und der damit verbundenen Kanäle gelegen. Diese Werke arbeiten bevorzugt für den Export von Fertigprodukten, der in der Regel über die Wasserstraßen erfolgt. Die Bevorzugung einzelner Werke für den Export oder für die Versorgung des Inlandsmarktes wirkt auf das Walzprogramm der Werke ein. Daraus ist auch zu verstehen, daß u. a. Träger, die vornehmlich in der Bauwirtschaft am innerdeutschen Markte abgesetzt werden, zumeist von den weiter im Innern des deutschen Gebietes liegenden Werken hergestellt werden".

Abschnitt III:

Analyse der Kostenarten und des Kostenaufbaues der deutschen Walzwerksproduktion.

A. Allgemeines zur Kostenfrage.

Es soll hier nun der Versuch unternommen werden, dem Leser einen Ueberblick zu verschaffen, über die Höhe der jeweiligen Kostenteile, aus denen sich die Erzeugungskosten der Walzwerksprodukte zusammensetzen. Wie schwierig eine derartige Analyse bei der überaus großen Verschiedenartigkeit des Industriezweiges bzw. der einzelnen Werke vorzunehmen ist, das mögen die diesbezüglichen Gutachten führender Sachverständiger im Unterausschuß III der deutschen eisenerzeugenden Industrie zur Genüge bezeugen. Wenn sich eine derartige Untersuchung anschließen wird, so geschieht dies deshalb, weil ohne ein Eingehen auf diese Frage der dritte Hauptteil der Arbeit, der außer der Preisbewegung der Walzwerks-

[18]) Enquete-Bericht, S. 41/42.

erzeugnisse über Zeiträume hinweg auch eine solche der Kosten darzustellen hat, unmöglich wäre. Es kommt aus diesem Grunde daher in erster Linie darauf an, die Kosten, die den prozentual höchsten Anteil an den Gesamtgestehungskosten ausmachen, herauszukristallisieren, um sie dann im dritten Teil der Arbeit als Träger der jeweiligen Kostenbewegungen heranziehen zu können.

Zuvor möge aber eine Uebersicht der Kosten, wie sie ganz allgemein in einem Produktionsbetrieb anzufallen pflegen, erörtert werden. Hellauer [19]) scheidet die Kosten eines Betriebes in konstante und variable. Letztere unterteilt er in proportionale und disproportionale Kosten. Konstante oder auch fixe Kosten des Betriebes sind solche, die von dem Beschäftigungsgrad nicht beeinflußt werden, und daher in gleicher Höhe bis zur Progressionsschwelle bestehen. Unter proportionalen Kosten dagegen sind diejenigen zu verstehen, die sich dem Beschäftigungsgrad völlig anpassen, die also mit der jeweiligen Höhe des Beschäftigungsgrades steigen oder fallen. Ueberproportionale Kosten steigen im Verhältnis zu dem Beschäftigungsgrad eines Betriebes stärker als dieser. Unterproportionale Kosten schließlich steigen wohl auch mit steigendem Beschäftigungsgrad, deren Steigerung ist jedoch geringer als die der Produktion.

Wenn man jedoch die Gestaltung der Kosten für das Einzelstück und nicht — wie oben dargelegt — vom Standpunkte des Gesamtbetriebes unter Berücksichtigung der verschiedenen Beschäftigungsgrade untersucht, worauf besonders Schmalenbach in seinen „Grundlagen der Selbstkostenberechnung" hinweist, ergibt sich eine andere Einteilung der Kosten. Prof. Schmidt unterscheidet hier [20]):

1. Stückkosten, die von dem Beschäftigungsgrade nicht oder wenig beeinflußt werden = proportionale oder feste Kosten, die für alle gefertigten Stücke die Tendenz haben, gleichzubleiben, in erster Linie also Löhne und Materialkosten.

2. Stückkosten, die sich mit dem Beschäftigungsgrad verändern,
   a) degressive Kosten. Es sind solche, die bei wachsender Stückzahl des Umsatzes für das Einzelstück geringer werden.
   b) die progressiven Kosten. Dies sind entartete degressive Kosten und entstehen dann, wenn z. B. in einem Betrieb übernormale Beschäftigung vorliegt, wenn die Maschinen und Arbeiter in Nachtschichten überanstrengt werden und dadurch pro Kosteneinheit weniger leisten als dies bei normaler Beschäftigung der Fall ist.

Dieser allgemeine Kostenüberblick mag genügen, um nunmehr den Kostenaufbau, wie er im Walzwerkbetrieb zutage tritt, darzulegen.

[19]) Hellauer, J.: Kalkulation in Handel und Industrie,
[20]) Kalkulation und Preispolitik, in Die Handels-Hochschule, S. 1521.

B. Der Kostenaufbau der Walzwerkserzeugung.

Im Abschnitt I wurde dem Außenstehenden ein kurzes Bild von dem Produktionsprozeß, der den Walzwerkbetrieb kennzeichnet, entrollt. Darauf fußen soll nunmehr ein Kostenbild aufgezeigt werden. Unter den verschiedenen Bearbeitern derartiger Untersuchungen wurden die Abhandlungen von Dr. P. van Aubel [21]) und K. Rummel [22]), die im großen und ganzen in ihrem Endergebnis sich gleichen, als grundlegende Richtlinien ausgewählt und deren Kalkulationsschemen nachstehend angeführt. Hierbei ist allerdings zu betonen, daß in Anbetracht der stark in ihrer Kostenzusammensetzung voneinander abweichenden Werke es unmöglich ist, eine Kostenzusammenstellung zu ermitteln, die Anspruch auf Allgemeingültigkeit erheben könnte. Die nachstehenden Kostenschemen können daher nur eine Tendenz der allgemeinen Kostenzusammensetzung andeuten. Dem Kostenschema von Dr. van Aubel liegt die Zusammenfassung der Kosten, wie sie ganz allgemein in einem Walzwerksbetrieb anzufallen pflegen, jenem von Rummel die eines Blockwalzwerkes zugrunde. Bei Aubel findet man eine Einteilung in

1. Materialkosten = Rohmaterial, also Rohstahl,
2. Fabrikationskosten = Energie (Kohle, Strom) und Löhne,
3. Betriebskosten

vor, wogegen Rummel, die Fabrikationskosten und Betriebskosten zusammenziehend, diese als Verarbeitungskosten in seinem Kostenschema einreiht und die Amortisation und Generalia in einem besonderen Teil, den Kapitaldienst- und Verwaltungskosten, anführt. Aus beiden Darstellungen geht deutlich der hohe Anteil der proportionalen Kostenelemente hervor, die in erster Linie in dem Anteil des Einsatzmaterials, also den zu walzenden Rohblöcken, erblickt werden müssen, und fernerhin in einem Teil der Lohn- und Energiekosten.

Wesentlich anders in der Zusammensetzung gestaltet sich der Kostenaufbau der dem Walzwerksbetrieb vorgelagerten Stahl- und Hochofenbetriebe. Hier ist der Anteil der proportionalen Kosten ein wesentlich kleinerer, wogegen die fixen Kosten besonders in letzterem viel stärker hervortreten, was darin begründet liegt, daß in diesem Betriebe menschliche Arbeitskraft durch große maschinelle Anlagen verdrängt wurde und deshalb erhebliche Abschreibungsquoten das Produkt belasten.

---

[21]) v. Aubel, P.: Selbstkostenrechnung in Walzwerken und Hütten, in Zeitschr. f. hand. F., Erg.Bd. 8, 1926, S. 37.

[22]) Rummel, K.: Das Selbstkostenwesen auf Eisenhüttenwerken (Kalkulationsschemen).

Kostenschema nach van Aubel:

Kostenarten	1450 t Walzgut Gesamterzeugung		Kosten pro Tonne		% der Herstell.-kost.
	Mengeneinheiten	Wert RM	Mengeneinheiten	Wert RM	
I. Materialkosten					
(Stahleisen)	1750 to.				
für Walzgut	1450 „	130 500.—		90.—	
für Abbrand	70 „	6 300.—		4.34	
für Abfall	230 „	6 900.—		4.76	
Walzgut	1450 „	143 700.—		99.10	89,86%
II. Fabrikationskosten					
Energie:					
Kohlen	180 to	3600.—	124 kg	2.48	
Strom f. Walzwerksstraßen	95 000 KWh.	2850.—	65,5 KWh.	1.96	
Strom f. Hebezeuge	5000 „	150.—	3,4 „	—.10	
Löhne:					
f. Oefen	2300 Stdn.	1380.—	1,58 Stdn.	—.95	
Walzwerksstraße	2800 „	1680.—	1,93 „	1,16	
Vorbereitung	1000 „	600.—	0,69 „	—.41	
Transporte	2500 „	1500.—	1,72 „	1.03	
Adjustage	1700 „	1010.—	1,17 „	—.70	
		12770.—		8.79	7,96%
III. Betriebskosten					
Walzen		1450.—		1.—	
Materialien		680.—		—.40	
Rep.Kosten		435.—		—.30	
Amortisation		725.—		—.50	
Generalia		290.—		—.20	
		3580.—		2.40	2,18%
Summe der Herstellungskosten pro Tonne 110.29 = 100%					

Kostenschema nach Rummel:

A. Einsatz:

Thomas und Siemens Martin-Blöcke
1136 kg à 100.— p. t. = RM. 113,63

B. Reststoffgutschrift und Verluste:

I. Schrott	119 kg = à 60.— p. t. =	RM. 7,16	
II. Schweißschlacke	1 kg = à 10.— p. t. =	RM. 0,01	
III. Walzschlacke	17 kg = à 20.— p. t. =	RM. 0,33	RM. 7,50
			RM. 106,13
			= 93,10%

C. Verarbeitung:

I. Lastschriften			
1. Brennstoffe, Gichtgase		RM. 0,50	
2. Energie			
Kraftstrom (Walzenleerlauf)	0,53		
Kraftstrom (sonstiger)	0,74		
Preßwasser	0,17		
Gebrauchswasser	0,01	„ 1,45	= 1,27%
3. Fertigungslöhne			
Ofen	0,12		
Straße	0,08		
Kräne und Rollgänge	0,46		
Scheren	0,24		
Blockarbeiter und Beifahrer	0,17	„ 1,07	= 0,94%
Handwerker	0,13		
Sonstige Hilfslöhne	0,20		
4. Urlauberlöhne	0,10		
5. Gehälter und Prämien	0,12		
6. Gesetzl. Soziallasten	0,11	„ 0,66	= 0,58%
7. Walzen	0,20		
8. Feuerfeste Steine	0,08		
9. Magazinstoffe	0,17		
10. Ersatzteile von Fremden	0,28	„ 0,73	= 0,64%
11. Werkstattleistungen			
Hauptwerkstatt	0,13		
Elektrowerkstatt	0,10		
Bauabteilung	0,10		
Gießereien	0,06		
12. Rate für große Instandsetzungen	0,15		
31. Rate für Oefeninstandsetzungen	0,06		
14. Hüttenbahn	0,15		

15. Versuchsanstalt		0,02	
16. Betriebssammelkosten		0,07	
17. Allg. Dienst		0,20	„ 1,04 = 0,91%
II. Gutschriften.			
Abhitze	0,08		
Betriebsschrott	0,01	= 0,09	= 5,36 = 4,56%
D. Kapitaldienst und Verwaltung:			
Anlagewertminderung		1,07	
Zinsen		0,55	
Werksverwaltung		0,25	
Konzernverwaltung		0,05	
Steuern		0,26	= 2,18 = 2,21%
Herstellungskosten			RM. 113,67 = 100 %

Zweiter Teil:

Die Absatzorganisation für Walzwerkserzeugnisse.

Abschnitt I:

Die Absatzorganisation der Walzwerksproduzenten.

A. Allgemeines über Kartelle.

Bevor nun im einzelnen auf die Absatzorganisation der Walzwerksprodukte, die sich als ein Kartellproblem entpuppen wird, in Deutschland eingegangen wird, soll sich die Darstellung der besseren Uebersicht halber zunächst kurz mit dem Kartellproblem ganz allgemein, insbesondere aber den Produzentenkartellen befassen, um dann anschließend die Kartellierung innerhalb der Walzwerksindustrie speziell darzustellen.

a) Begriff und Wesen der Kartelle.

Von den zahlreichen Definitionen, die das Wesen der Kartelle in konzentrierter Form zu erläutern suchen, seien nur wenige angeführt: Vershofen faßt in seinem Werk „Die Marktverbände" die Begriffsbestimmung eines Kartells bzw. Marktverbandes wie folgt zusammen:

„Marktverband wird jede Markthaltung genannt, die simultan von mehreren Individuen (Marktsubjekten) unter gegenseitigem Wissen voneinander beobachtet wird, um durch Preisbeeinflussung Bedarfsbeherrschung zu gewinnen."

Liefmann geht in seiner Definition noch weiter, wenn er in seinem Werke „Kartelle, Konzerne und Trusts" auf Seite 9 anführt:

„Unter Kartellen verstehen wir freie Vereinbarungen oder Verbände zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beeinflussung des Marktes."

Weitere an Liefmann anlehnende Definitionen finden sich bei Gust. Lucae in dessen Frankfurter Dissertation, betitelt „Die Außenseiter von Kartellen" und bei Eugen Altmann in einer Darmstädter Dissertation „Die Entwicklung und Bedeutung der Kartelle in der deutschen Eisenindustrie". Legt Vershofen also das Hauptaugenmerk auf Beherrschung des Bedarfes, so stellt der die Liefmannsche Definition kennzeichnende Faktor die Monopolstellung der Kartelle dar. Das Mittel hierzu sieht letzterer in einem bestimmten Tun oder Unterlassen, welches aus der bloßen Vereinigung von Unternehmern einen Unternehmerverband macht. In wirtschaftlichem Sinne ist eine Monopolstellung immer schon dann vorhanden, „wenn ein erheblicher Teil der Nachfragenden seine Befriedigung nur durch einen Anbieter oder, wie bei den Kartellen, durch eine vereinigte Gruppe von

Anbietern finden kann“ [1]). Privatwirtschaftlich betrachtet ist nach ihm das Kartell „das Produkt der wachsenden Divergenz von Kapitalrisiko und Gewinn, volkswirtschaftlich gesehen des wachsenden Konkurrenzkampfes und der dadurch bedingten ungünstigen Lage“ [2]). Nicht Gewinnerzielung ist der Hauptzweck der Kartelle, also kein innenwirtschaftlicher, sondern er ist nach außen hin, auf die Marktposition auf eine günstige Beeinflussung von Angebot und Nachfrage gerichtet. Wie aus dem Protokoll der Sitzung des Industriebetriebslehre-Seminars vom 27. I. 1932 hervorgeht, lehnt Dr. Henzel die in der Definition Liefmanns ausschlaggebende Monopolstellung der Kartelle ab mit der Begründung, daß nicht die monopolistische Beherrschung des Marktes Zweck eines Kartells sei, sondern die Regulierung der Produktion, des Absatzes und der Preise. Inwieweit dieser Einwand hinsichtlich der speziellen Kartelle der Eisen- bzw. Walzwerksindustrie akzeptiert werden kann, wird bei deren Behandlung noch nachgewiesen werden müssen.

„Wenn sich die Anbieter einigen, schaffen sie sich eine Marktsituation, in der sie solange im Vorteil sind, als die Nachfragenden nicht die gleiche Konsolidierung erreichen; deshalb erzeugt M a r k t v e r a b r e d u n g stets G e g e n v e r a b r e d u n g, der Verband der einen Partei den Verband der frontal entgegengesetzten Partei“ [3]). Marktverbände suchen den unübersichtlichen Markt übersichtlich zu machen, d. h. sie leisten einen Dienst, dessen Bewertung sich in dem allgemeinen Drang zur marktverbandlichen Organisation dokumentiert. Die Erreichbarkeit des von jedem Verband erstrebten Vertretungsmonopols hängt aber ab [4])

1. von den Marktsubjekten (Konkurrenten),
2. dem Umsatzobjekt (Waren),
3. von der jeweiligen Marktlage.

Dieses Ziel wird dann vollkommen erreicht werden, wenn alle drei Bedingungen gleichzeitig günstig sind. Daher hat man zu unterscheiden zwischen Verbänden, die verhältnismäßig leicht, und solchen, die relativ schwer das Vertretungsmonopol erreichen können. „Die Verkäufer kommen bei der Erstrebung dieses Monopoles um so leichter ans Ziel, je näher die Dringlichkeitsstufe der Umsatzobjekte, je einfacher der Weg vom Erzeuger zum Verbraucher und je größer die frontale Divergenz ist“ [5]).

b) Gründe für die Entstehung von Kartellen.

Durch den Fortschritt der Technik, die Zerschlagung der Zünfte seit Entstehung der privatwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung und das Wach-

[1]) Liefmann, R.: a. a. O. S. 9.
[2]) Liefmann, R.: a. a. O. S. 12 u. 26.
[3]) [4]) Vershofen, W.: a. a. O. S. 2 und S. 42.
[5]) Vershofen: a. a. O. S. 42.

sen der Konkurrenz traten grundlegende Aenderungen im Wirtschaftsleben ein, die sich darin äußerten, daß jeder bestrebt war, zur Erreichung eines größtmöglichen Nutzens sich die technischen Errungenschaften, die eine bedeutende Mehrproduktion zuließen, zunutze zu machen. Dies hatte zur Folge, daß die fixen Kosten der Unternehmung und das damit verbundene Risiko infolge der umfangreichen Kapitalinvestitionen ganz gewaltig in die Höhe stiegen, und daß auf Grund der somit bewirkten erhöhten Kapazität der Betriebe allmählich eine Ueberproduktion entstand, die die verschiedenen Konjunkturphasen herbeigeführt und einen vernichtenden Konkurrenzkampf hervorgerufen hatte [6]). Zwar versuchte noch jedes Unternehmen, durch möglichst billige Preisstellung Absatz und Beschäftigungsmöglichkeit zu erhalten und durch kleinen Nutzen in einer möglichst großen Erzeugung Ersatz für die sinkenden Preise zu finden. „Da nun aber jeder so dachte, wurde die Ueberproduktion immer größer, und um die produzierten Waren überhaupt absetzen zu können, mußten sie zeitweise unter den Herstellungskosten verkauft werden“ [7]). Infolge dieser Verlustgeschäfte gingen zunächst die wirtschaftlich schwächeren Unternehmungen zugrunde, bis für die Uebrigbleibenden noch die einzige Möglichkeit bestand, durch Vereinbarung dem gegenseitigen Vernichtungskampf ein Ende zu machen. „So entwickelte sich aus dem schlimmsten Konkurrenzkampf hieraus der Gegensatz, das Monopol“ [8]). Das gesteigerte Kapitalrisiko im Verhältnis zu den verminderten Gewinnen ist also nach Liefmann der Grund gewesen, der die Unternehmer zu gemeinsamen Vereinbarungen veranlaßt hatte.

Derjenige nämlich, der sein stehendes Kapital — sei es durch Kauf eines infolge Konkurs vernichteten Unternehmens — erwirbt, kann damit infolge der niedrigen fixen Kosten wesentliche Vorteile gegenüber seinem Konkurrenten erzielen, d. h. er kann den Absatz seiner Erzeugnisse zu Schleuderpreisen bewerkstelligen bzw. unter den Selbstkosten des Grenzbetriebes seine Produkte anbieten.

c) Verschiedenheit der Kartelle hinsichtlich ihrer Marktstellung.

Hier unterscheidet Vershofen horizontale und vertikale Organisationen. Er denkt dabei an die Marktobjekte und bezeichnet jene Verbände, die einander vertretende Objekte umfassen, als horizontale und diejenigen, welche sich aufeinander ersetzbare Objekte richten, als vertikale Verbände [9]). An einer anderen Stelle seines Werkes spricht er von einer subjektiven und objektiven Komplementarität. Die letztere ist hier bedingt durch das Interesse mehrerer Verbände an ein und demselben Marktobjekt. So können sich Erzeuger- und Händlerverbände als

[6]) Liefmann: a. a. O. S. 28.
[7]) [8]) Liefmann, a. a. O. S. 28.
[9]) Vershofen: a. a. O. S. 83.

komplementär empfinden, weil sie dem Verbraucher des von ihnen hergestellten bzw. verteilten Marktobjektes gegenüber die gleichen Interessen wahrnehmen. Sind komplementäre Interessen in einem Verbande vereinigt, so spricht Vershofen von potentieller Komplementarität, bilden sie mehrere Verbände gemeinsamer Haltung, von kinetischer Komplementarität [10]).

d) Gefahren, die dem Kartell drohen.

Gegen geheime und indirekte Uebertretungen der Vertragsbestimmungen, die dem vertraguntreuen Mitglied auch bei noch so scharfen und ausführlichen Kartellbestimmungen stets zu Gebote stehen, ist das Kartell oft machtlos. Da der Kartellvertrag in der Hauptsache nur für eine fest abgegrenzte Zeit, manchmal nur auf Monate geschlossen und die Erneuerung des Vertrages sehr oft nicht bestimmt ist, so schweben die Mitglieder ganz besonders gegen Ende der Vertragsdauer in der Gefahr der Auflösung des Kartells, so daß sie ihre Dispositionen nicht sicher treffen können, ja meistens sich schon während der Vertragsdauer auf die vertragslose Zeit, die gewöhnlich mit einer wilden Konkurrenz beginnt, vorbereiten. Der Kampf der Kartelle gegen die Außenseiter, den der Gedanke leitet, dieselben dem freien Markte zu entziehen, spielt sich in zwei Phasen ab. Die erste stellt einen Versuch dar, durch Konkurrenz die Marktgegner zum Anschluß zu bringen; die zweite Phase, die mit hohen Kosten verknüpft sein kann, sucht durch Aufkauf der Konkurrenten dieses Ziel zu erreichen [11]). Je umfassender die Beteiligung der in Frage kommenden konkurrierenden Unternehmungen ist, desto leichter kann das Kartell seinen Zweck, die Konkurrenz auszuschalten, die Preise nicht unter eine Tiefgrenze fallen zu lassen und marktregelnd einzugreifen, erreichen, je größer dagegen der Bruchteil ist, den die Außenstehenden von der Gesamtzahl der Unternehmer der zu kartellierenden Branchen bilden, desto größer ist die Schwäche des Kartells und desto schwieriger wird es sein, den Konsumenten gegenüber stark aufzutreten. Die Kartellbildung wird um so leichter sein, je geringer die Zahl der in Betracht kommenden Unternehmungen und je unerheblicher innerhalb derselben die Diskrepanzen bezüglich des Betriebsumfanges, der Kapitalkraft und der Betriebseinrichtung sind [12]).

e) Preis- und Absatzpolitik der Kartelle.

„Die Kartellpreisfestlegung sucht einen Ausgleich zwischen der Marktpreistheorie und der Selbstkostentheorie zu bewirken mit dem Endzweck, auf die Dauer die größtmöglichste Erfolgssicherung der genossenschaftlich

[10]) Vershofen: a. a. O. S. 18.
[11]) Liefmann: a. a. O. S. 90.
[12]) Schär: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (Handelsbetriebslehre), S. 314.

verbundenen Unternehmungen zu erreichen“ [13]). Dieses Ziel ist, abgesehen von dem durch bessere Organisation herrührenden Einfluß, identisch mit einer Erhöhung der Preise, die sowohl aus theoretischen Gründen als auch gestützt auf die Erfahrungen der Praxis festgestellt werden kann. Voraussetzung hierfür ist allerdings die monopolartige Stellung des Verbandes innerhalb des betreffenden Industriezweiges.

Die Erhöhung der Preise ergibt sich ohne weiteres daraus, daß das Kartell in der Regel bei der Preisfestsetzung seiner Handelsobjekte die Kosten desjenigen Werkes, das gerade noch zur Befriedigung des Bedarfes herangezogen werden muß, als Kalkulationsgrundlage ansetzt. Hinzu kommt noch, daß der der Kartellgründung vorausgehende wilde Konkurrenzkampf die Preise an und für sich schon auf eine Tiefgrenze herabgesetzt hat, bei der als Maßstab nicht Kalkulationsgrößen angewandt wurden, sondern deren Zweck, Vernichtung des Konkurrenten durch das Mittel der Preisminderung, sein sollte. Darum ist es verständlich, daß gerade auf dem Gebiet der Preispolitik die Bedeutung der Kartelle für Weiterverarbeiter, Konsumenten und Handel am stärksten zutage treten muß.

Am günstigsten wirkt sich der Zusammenschluß kartellmäßiger Art bei den Rohstoffproduzenten aus. Ihre Produkte, die durch hohe Zölle geschützt sind, bilden naturgemäß den Grundstock für jede weitere Industrie. Darum befindet sich der Produzent von Rohstoffen in viel vorteilhafterer Lage als der Abnehmer und ist, falls eine genügend straffe Organisation vorhanden ist, der unbeschränkte Herr der Lage. Daß aber eine derartige Machtstellung leicht zu Machtmißbrauch verleitet, liegt klar auf der Hand.

B. Einzelne Kartellierungsarten.

Wurden bislang die nur das Grundsätzliche der Kartellierung berührenden Fragen zu beantworten versucht, so sollen nunmehr einige Kartelle berücksichtigt werden, die sich, wie später noch zu erkennen sein wird, als typisch für die Absatzorganisation der Walzwerksprodukte erweisen werden.

a) Das Preiskartell.

„Die reine Preiskartellierung ist ohne Zweifel die älteste Form des Unternehmerzusammenschlusses und stellt die erste Stufe der Kartellierung dar“ [14]). Es sind solche Kartelle, die in der Regel gemeinsame Mindestpreise, seltener auch Höchstpreise festlegen, wobei meist die Durchschnittskosten der Betriebe als Basis für die Festlegung der Preise angenommen werden [15]). Wesentlich hierbei ist, daß „notwendigerweise dieser Durch-

[13]) Petri, H.: Industrielle Kartellpreise und betriebliche Kosten, S. 15.
[14]) Altmann, E.: Ueber die Entwicklung und Bedeutung der Kartelle in der deutschen Eisenindustrie, Diss. Darmstadt, S. 13.
[15]) Wagenführ, H.: Konjunktur und Kartelle, S. 17.

schnitt stark nach der Untergrenze der unternehmungsweisen Leistungsfähigkeit der Mitglieder ausgerichtet werden muß, so daß die Fortgeschritteneren Uebergewinne (Differentialgewinne) erzielen“ [16]). Freilich ist es mit einer bloßen Preisfestsetzung allein nicht getan. Das natürliche und auch berechtigte Mißtrauen der Kontrahenten fordert wirkungsvolle Maßregeln zur Kontrolle und gleichzeitig Festsetzung von Strafen für den Fall der Uebertretung des Kartellpreises. So bestechend es auf den ersten Blick erscheinen mag, die Kalamität des Preisunterbietens durch direkte Beeinflussung der Preisstellung zu beseitigen, so muß dennoch die Unzulänglichkeit dieses Mittels zugegeben werden, das, anstatt die Ursachen dieses Uebelstandes auf natürliche Weise zu beseitigen, bei Weiterbestehen dieser Ursachen die Preise auf künstliche Weise in der Höhe hält. In den seltensten Fällen ist daher diese Kartellform von langer Dauer, denn die leistungsfähigen und nach Expansion strebenden Betriebe suchen sich vom Preiskartell freizumachen. Trotz der kartellbedingten Preisgleichheit kann es sein, daß hinsichtlich der Qualität große Differenzen bestehen. Dies hat zur Folge, daß jeder Abnehmer bei dem die beste Qualität erreichenden Produzenten seinen Bedarf eindecken wird. Deshalb wird auf diese Weise der eine dem anderen die Kunden wegzuschnappen suchen, weil diesem die Möglichkeit genommen ist, den Minderwert der von ihm gelieferten Qualität durch eine Preisermäßigung wettzumachen [17]). Meistens sind es auch die kleineren, weniger leistungsfähigen Betriebe, die sich durch das Preiskartell in Gefahr wähnen und deshalb alles unternehmen, um eine möglichst schnelle Auflösung des Kartells herbeizuführen. Da das Preiskartell dem Produzenten keine Zügel anlegt, kann es auch die Ueberfüllung des Marktes nicht verhindern, der Ueberproduktion keine Schranken setzen. Es erreicht vielmehr gerade das Gegenteil. Denn durch künstliche Hinaufsetzung der Preise vermindert sich der Konsum, so daß die Preiskartelle sogar die Krise herbeiführen können.

b) Das Absatzkartell.

Eine Organisation, die wenigstens teilweise die Ursachen der niedrigen Preise zu beseitigen sucht, indem sie die Konkurrenz ausschaltet, bildet die Absatzkartellierung. Hier teilen sich die einzelnen Kontrahenten ihre Absatzgebiete teils räumlich, teils nach einzelnen Kunden auf. Es besteht für die einzelnen ein strenges Verbot, dessen Nichtbeachtung hohe Konventionalstrafen zur Folge hat, nämlich einem Abnehmer, der nicht zu dem ihnen zugeteilten Absatzgebiet gehört, Ware anzubieten bzw. zu verkaufen, auch nicht, wenn an sie eine entsprechende Nachfrage herantritt. Somit ergibt sich, abgesehen von den Outsiders, für die einzelnen Unternehmer, in den ihnen zugewiesenen Distrikten ein tatsächliches Mo-

[16]) Tschiersky: Kartellorganisation, S. 34.
[17]) Schär: a. a. O. S. 326.

nopol und es bleibt ihnen unbenommen, die Preise nach Belieben in die Höhe zu schrauben, d. h. in der Regel werden derartige Kartelle meist wieder von übergeordneten Verbänden preislich gebunden sein, so daß demnach freie Willkür bezüglich der Preisfestsetzung nicht besteht.

c) Das Kontingentierungs- und Konditionskartell.

Bei den Kontingentierungskartellen ist das Bestreben der einzelnen Mitglieder in der Erlangung eines möglichst hohen Quotenanteils zu erblicken, um dadurch — infolge Steigerung des Umsatzes — den Anteil der fixen Kosten pro Leistungseinheit möglichst herabdrücken zu können[18]). Das Konditionskartell wird zu der untersten Stufe der Kartelle gerechnet und besteht in einem Gesellschaftsvertrag der beteiligten Konkurrenten, wonach sich diese verpflichten, den Käufern keine günstigeren Verkaufsbedingungen bezüglich Zahlungsfrist, Valutierung der Fakturen, Skonto, Rabatt, Lieferung, Frankatur usw. zu gewähren, als die, welche im Vertrag vereinbart sind. Auch ohne Verbindung mit Preisvereinbarungen haben diese Konditionsverbände eine sehr große Verbreitung erlangt. Sie stellen hinsichtlich der Verkaufsbedingungen alle Konkurrenten auf die gleiche Basis und verstärken damit ihre Macht gegenüber den Abnehmern. Kann ein Mitglied überführt werden, daß es die Vertragsbedingungen nicht eingehalten, den Vertrag also gebrochen hat, so verfällt es der vertraglich festgesetzten Konventionalstrafe. Eine wirksame Bekämpfung der Konkurrenz ist hier aber nur dann möglich, wenn weitere Betriebsfunktionen kartelliert werden.

d) Das Kartell mit Auftragsverteilung oder auch das Verkaufssyndikat.

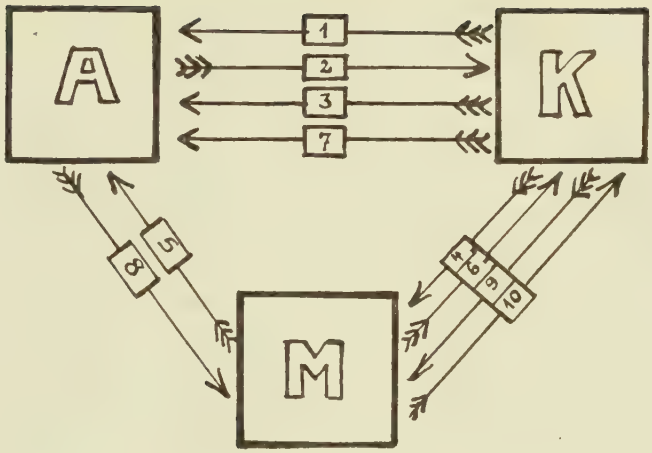
Keine der bisher genannten Kartellformen kann die Konkurrenz auf die Dauer ausschalten. Dies ist nur dann möglich, wenn „man den gesamten Verkauf dem einzelnen Konkurrenten gänzlich aus der Hand windet und Verkaufszentralen gründet“[19]). Diese Kartellform eignet sich besonders für Massenprodukte, bei welchen wenig Qualitätsunterschiede vorhanden sind, und den Abnehmern nicht viel auf die Lieferung durch bestimmte Produzenten ankommt[20]). Sowohl der Produzent als auch der Händler muß bei dieser Kartellierungsform allerdings auf eine der wichtigsten Betriebsfunktionen, ja sogar auf einen wesentlichen Bestandteil seiner Autonomie verzichten, da er den gesamten Verkauf und was alles damit zusammenhängt, aus der Hand zu geben gezwungen ist. Daher entwickeln sich diese Kartelle selten und nur bei einigen hierzu besonders geeigneten Produkten bis zur Verkaufszentrale. Zweifelsohne gibt die Errichtung derartiger Verkaufszentralen der Erzeugung durch Zusammenfassung des Angebotes in einer Hand ein wirtschaftliches Uebergewicht. Es ist selbstverständlich, daß solche Zusammenschlüsse, die doch die Absatzregelung der einzelnen Werke grundlegend ändern, nur dann einen Sinn haben,

[18]) Liefmann, R.: a. a. O. S. 11.
[19]) Schär: a. a. O. S. 328.
[20]) Liefmann: a. a. O. S. 12.

wenn ein derartiger Vertrag von längerer Dauer ist. Die Vereinigung muß eine feste Rechtsform und eine kreditfähige Organisation annehmen, die sie zu einem mit allen kaufmännischen Kräften ausgerüsteten Handelsgeschäft entwickeln kann. Ursprünglich fungierte die Zentralstelle als Vermittlerin zwischen Werk und Abnehmer, dann als Kommissionär, in neuerer Zeit tritt sie in Form einer A.G. oder G.m.b.H. als selbständiges Glied zwischen Produzenten und Kunden [21]). Diese Koalitionsform, die in der Praxis — wie schon angeführt — bald Syndikat, bald Zentrale und schließlich noch Verband genannt wird [22]), umfaßt also alle mit dem Verband zusammenhängenden Betriebsfunktionen. Die angeschlossenen Mitglieder haben sich ausschließlich mit der Produktion zu beschäftigen, da ihnen die Zentrale jede Sorge bezüglich Aufsuchen von Kunden, Festsetzung des Preises, Kreditgewährung an die Käufer, Einziehung des Kaufpreises abnimmt.

Aber auch eine derartige Form des Zusammenschlusses könnte wohl kaum auf die Dauer bestehen, wenn jedes Mitglied nach freiem Belieben den Betrieb vergrößern, die Produktionsmenge vermehren könnte. Wie gut auch die kaufmännischen Zentralen organisiert wären, sie vermöchten keinesfalls die unbegrenzten Lieferungen ihrer Mitglieder lohnend abzusetzen. Daher muß die Macht der Verkaufszentralen noch durch eine weitere wichtige Funktion befestigt werden, durch das Recht, der Bestimmung der Gesamtproduktionsmenge, die sich natürlich nach den Schwankungen des gesamten Absatzes richtet, und der Bestimmung der jedem Mitgliede zukommenden Beteiligungsquote an der Gesamtmenge. Da aber jedes Mitglied bestrebt sein wird, eine möglichst hohe Beteiligungsquote zu erhalten, so liegt gerade in diesem Punkt die größte Schwierigkeit für das Zustandekommen und die Erneuerung dieser Kartellart. Da die Vergrößerung eines Einzelbetriebes außer von der Zunahme des Gesamtabsatzes nur durch eine Erhöhung der jeweiligen Beteiligungsziffern [23]) denkbar ist, so liegt die Möglichkeit zur Expansion des Einzelbetriebes nur darin, daß ein Betrieb von einem anderen die Beteiligungsziffern käuflich erwirbt. Gerade die Hemmung in der Betriebsentfaltung bildet deshalb eine starke Gefahr für das Weiterbestehen dieser Kartelle, die besonders den starken und mächtigen Mitgliedern unbequem werden. Welch komplizierten Verlauf in der Tat die Anbahnung eines Geschäftes durch eine Verkaufszentrale nimmt, wird der hier zu zeigende Entwicklungsgang einer Geschäftsabwicklung erläutern. Das Kartellbüro vermittelt nur die Geschäfte; es entwickeln sich zehn verschiedene Verkehrsverbindungen zwischen Kartellzentrale, Mitglied und Abnehmer.

[21]) Altmann: a. a. O. S. 18.
[22]) Schär: a. a. O. S. 329.
[23]) Handwörterbuch des Kaufmanns: Für die Berechnung der Beteiligungsquote legt man die frühere Absatzmenge, sowie die technische Leistungsfähigkeit der einzelnen Unternehmungen zugrunde.



A = Abnehmer, K = Kartellzentrale, M = Mitglied.

1. Offerte der Kartellzentrale an den Abnehmer;
2. Bestellung des Abnehmers bei der Kartellzentrale;
3. Bestätigung der Bestellung durch die Kartellzentrale;
4. Weitergabe der Bestellung an das Mitglied durch die Kartellzentrale;
5. Versandanzeige des Werkes bzw. Mitgliedes an den Abnehmer;
6. Ausstellung der Rechnung mit Duplikat durch das Mitglied an die Kartellzentrale;
7. Zusendung der Rechnung vom Syndikat an den Abnehmer;
8. Zahlung des Abnehmers an das Werk;
9. Verrechnung des Mitgliedes mit der Verkaufszentrale;
10. Gesamtabrechnung des Mitgliedes mit der Verkaufszentrale [24]).

Eine Vereinfachung zwischen Kartellzentrale und Mitglied kann insofern eintreten, als das Mitglied nicht bei jedem einzelnen Versand eine besondere Mitteilung außer der Rechnung an die Zentrale gibt, sondern diese in einer Sammelmeldung entweder täglich, wöchentlich oder monatlich erledigt.

---

[24]) Handwörterbuch des Kaufmanns, Bd. 3, S. 233.

C. Spezielles über die Eisenkartelle bzw. Verbände der Walzwerksproduzenten.

a) Gründe für deren Entstehung.

Wenn wir uns jetzt den Kartellen der deutschen Eisenindustrie zuwenden und den Gang ihrer Entwicklung verfolgen, müssen wir die Wahrnehmung machen, daß gerade auf diesem Gebiete alle Voraussetzungen für ein machtvolles Gedeihen des Kartellierungsgedankens geboten waren. Denn es lag hier nicht nur das Bedürfnis nach einem Zusammenschluß der konkurrierenden Firmen vor, sondern die inneren und äußeren Verhältnisse dieser Industrie waren durchaus geeignet, einen solchen zu beschleunigen. Man wird ohne weiteres einsehen, daß der Unternehmer, der ein großes Vermögen in fixen Werten angelegt hat, ohne die Möglichkeit zu haben, es bei ungünstiger Geschäftslage wieder herauszuziehen, ein größeres Interesse daran haben muß, daß ihm ein genügend großer Gewinn verbleibt, der ihm mindestens die Verzinsung und Amortisation der investierten Kapitalien ermöglicht, und der in weitem Maße unabhängig ist von äußeren Einflüssen, namentlich von der Konkurrenz anderer Werke. Darum konnte auch erst in den Zeiten der wachsenden großkapitalistischen Unternehmungen der Kartellgedanke festere Formen annehmen.

Besonders der betriebswirtschaftlichen Forschung, deren Hauptaufgabe in dem Eindringen in die Kostengestaltung der Betriebe besteht, war es möglich, die primäre Ursache der Kartellbildung in den stark degressiven Kosten der Massenindustrie festzustellen. Diese Betriebe müssen nämlich besonders bei ungünstigen Marktverhältnissen ihr Augenmerk darauf richten, durch Senkung der Verkaufspreise in ihrer Vollbeschäftigung zu verharren. Infolge des gewaltigen Ringens um den Markt kommen sie jedoch infolge Außerachtlassung grundlegender kalkulatorischer Tatsachen unter ihre Durchschnittskosten und legen somit den Grundstein zu dem sie zusammenschließenden Kartell. Im Falle, daß das Werk keine den Erwartungen entsprechende Beschäftigung findet oder gar stillgelegt werden muß, würde sich dann eben ergeben, daß im ersteren Falle keine Verzinsung der enormen Anlagekosten in genügendem Maße möglich wäre, Kapital demnach brach läge, im letzteren Fall der größte Teil des in dem Unternehmen investierten Kapitals tatsächlich verloren wäre, da bekanntlich diese Anlagen nach längerem Stillstand nur zu äußerst geringem Preis verkauft oder in anderer Weise nutzbar gemacht werden können. Man kann daher auf Grund dieser Erkenntnisse der Ansicht beipflichten, daß die Kartellierung innerhalb der deutschen Eisenindustrie in ganz besonderem Maße den Typus einer fortgeschritteneren Organisation darstellt, bedingt durch die überaus starke Kapitalbeanspruchung im Verhältnis zu anderen Industrien. Wenn z. B. ein Werk, um den Wünschen des Groß- und

Kleinhandels nachzukommen bzw. sich der Nachfrage anzupassen, sich genötigt sah, Hunderte von Dimensionen auszuwalzen, was einmal eine unrentable Ausnutzung der bestehenden und dann die Neuaufstellung weiterer Walzenstraßen bedingte, so mußten derartige Maßnahmen, die doch eine Erhöhung des stehenden Kapitals zur Folge hatten, natürlich bei den Unternehmern das Interesse an einer Stetigkeit der Preise und vor allem an einer Minderung des Risikos äußerst rege werden lassen. Gerade während des Kriegs konnte man eine entsprechend große Neuerrichtung und Ausweitung der bestehenden Anlagen feststellen, was aus nationalpolitischen Gründen im Hinblick auf den großen Heeresbedarf gebilligt werden mußte. Hatte man während des Krieges keine Zeit gefunden zur Vornahme notwendiger Verbesserungen, so mußte dies nach Kriegsende nachgeholt werden, wollte man nicht den Anschluß an den Weltmarkt verpassen. Alte, unmoderne Anlagen mußten stillgelegt und neue, auf technisch höchster Stufe stehende geschaffen werden, die in der Lage waren, mit den französischen, belgischen und luxemburgischen Konkurrenten Schritt zu halten. Außerdem mußten zusätzliche Neuerrichtungen als Ersatz für die durch den Versailler Vertrag verloren gegangenen Produktionsstätten vorgenommen werden.

Die Auswirkungen dieser Maßnahmen jedoch führten zu überaus gefährlichen Konjunktureinflüssen, die besonders im Jahre 1924 voll in Erscheinung traten. Auf der Nachfrageseite zeigten sich infolge des Ausfallens des großen Bedarfes für Heer und Marine, Drosselung des Baumarktes und der in der Inflationszeit vorangegangenen Ueberstezung des Lokomotiv- sowie Wagenparks der Reichsbahn, Maschinen- und Werftindustrie, eine Erscheinung, die bekannt ist als „Flucht in die Sachwerte“ [25]), strukturelle Veränderungen. Auf der Angebotsseite trat, wie oben schon erwähnt, eine starke Uebersetzung des Produktionsapparates störend in Erscheinung, so daß keine Rentabilität erzielt werden konnte.

Was die bilanzmäßige Seite anlangt, so wurde hier die Kapitalumstellung auf Goldmark nicht überall richtig durchgeführt. Die Buchwerte der Anlagen waren teils so hoch, daß eine den Grundsätzen normaler Abschreibung entsprechende Wertminderung den Bestand des Unternehmens gefährden mußte, teils waren sie so niedrig, daß selbst durch eine Ueberabschreibung der ohnehin gesteigerte Wiederbeschaffungswert der Anlagen nicht zu erzielen war. In dieser Lage befand sich die deutsche Walzwerksindustrie, als dem Gedanken eines Zusammenschlusses der Erzeuger der wichtigsten Walzeisensorten nähere Beachtung geschenkt worden war.

---

[25]) Rebien, H.: Der Handel mit den Walzwerkserzeugnissen der deutschen eisenerzeugenden Industrie, Diss. Jena. S. 23.

b) Der gegenwärtige Stand der Kartellierung.

„Die Syndizierung der gesamten Eisenproduktion und eine straffe Organisation bis zum letzten Konsumenten, die vor der Entstehung der Großindustrie bis zur Inflation nicht möglich schien, wurde unter dem Drucke der Not in kaum einem Jahre ermöglicht“ [26]).

Am 23. April 1923 wurde ein Abkommen unterzeichnet, das die Neugründung des A-Produkteverbandes bedeutete. Kurze Zeit später erfolgte die Gründung der Einzelverbände. Hier lag die Hauptschwierigkeit in der Handelsfrage. Viele Mitglieder traten für reine Preiskartelle ein und bekämpften die Syndizierung, weil sie den Verkauf der Erzeugung ihrem in der Nachkriegszeit stark ausgebauten Verkaufsapparat selbst überlassen wollten. Einigen Werken, die sich auch damit nicht begnügten, daß Qualitätsmaterial auf Grund der Vertragsbedingungen vom zentralen Verkauf ausgeschlossen war, mußte man schließlich auch für die Nichtqualitätsproduktion Sonderrechte einräumen. Die anderen Werke erhielten für den Verzicht des unmittelbaren Absatzes durch ihre Verkaufsorganisation den Vorteil, daß fast der gesamte Absatz von den Syndikaten über die Werkshandelsfirmen an den nachgeordneten Großhandel erfolgte [28]). Die seitherige Verkaufsorganisation der großen Werke wurde, wie wir also sehen, fest in die verbandsgebundene Gesamtorganisation des Absatzes eingegliedert. Die Gründung der einzelnen Verbände, die allerdings zum Teil schon früher bestanden, inzwischen aber wieder aufgelöst worden waren, erfolgte:

die des Stahlwerksverbandes am 1. August 1925;
des Röhrenverbandes am 1. April 1925;
des A-Produkteverbandes am 25. April 1925;
des Grobblechverbandes am 18. Juni 1925;
der Bandeisenvereinigung am 7. August 1925;
des Drahtverbandes am 9. Dezember 1925;
des Halbzeugverbandes am 9. Dezember 1925.

Dem Auftreten der Bodenschätze und dem durch dasselbe bedingte Entstehen von industriellen Zentren entspricht auch die örtliche Verteilung dieser Kartelle [29]).

D. Die Bedeutung der wichtigsten Verbände der Walzwerksproduzenten hinsichtlich ihrer Absatzorganisation.

a) Die internationale Rohstahlgemeinschaft.

Diese internationale Abmachung, deren Gründung am 30. September 1926 erfolgte, ist von bedeutendem Interesse für die europäischen konti-

[26]) Enquete Bericht S. 172, 212.
[27]) Berkenkopf, P.: Die Neuorganisation der deutschen Großeisenindustrie seit der Währungsstabilität, S. 25.
[28]) Rebien, H.: a. a. O. S. 24.
[29]) Altmann: a. a. O. S. 31.

nentalen, eisenerzeugenden Länder, denn sie hat dazu beigetragen, den bislang freien Eisenfabrikanten in völlige Kartellabhängigkeit zu bringen und damit dem innerdeutschen Eisenmarkt die erwünschte Rückendeckung gegen den schrankenlosen ausländischen Wettbewerb ermöglicht. Um den durch die Betriebs- und Gebietszerspaltungen des Versailler Vertrages eingetretenen Schwierigkeiten, die sich in einem starken Konkurrenzdruck auswirkten, der durch die im Vergleich zu den Absatzmöglichkeiten herrschende Ueberproduktion der Rohstahlgewinnungsländer besonders Westeuropas, auf dem internationalen Markte lastete [30]), ein Ende zu machen, schlossen sich die westeuropäischen eisenerzeugenden Industrien mit Ausnahme von England in diesem Kartell zusammen, das die aus diesen Gebieten auf den Weltmarkt abzusetzenden Mengen durch Kontingentierungsfestsetzung ordnen sollte und seinen Sitz in Luxemburg hat. Der Anteil der einzelnen Länder an der Gesamtmenge verteilt sich wie folgt [31]):

Tabelle VI:

Länder	Halbzeug		Formeisen	
	Ges.Quote	Exportquote	Ges.Quote	Exportquote
Deutschland	30%	32%	47%	31%
Frankreich	40	37	36	46
Belgien	20	19	8,5	10
Luxemburg	10	12	8,5	16

Der eigentliche Vorteil für die Sicherheit der deutschen Eisenverbände ist jedoch in dem Gebietsschutzkontingentabkommen zu erblicken, insofern nämlich, als dasselbe die Menge der Produkte bestimmt, die von den benachbarten Erzeugern innerhalb des deutschen Zollgebietes abgesetzt werden dürfen. Diese Bindung war in den letzten Jahren stark genug zu verhindern, daß ausländisches Eisen in größeren Mengen in Deutschland eindringen konnte. Auf Grund des internationalen Abkommens im Jahre 1926 beträgt die Kontingentsmenge für Lothringen 3,75%, für Luxemburg 2,75% des deutschen Inlandsabsatzes. Diese Mengen sind allerdings für den Inlandsvertrieb keineswegs frei, sie werden vielmehr zu vereinbarten Abrechnungspreisen den deutschen Verkaufsverbänden zum Vertriebe übergeben und von diesen an den nachgeordneten Handel zum deutschen Kartellpreis abgesetzt; so muß Deutschland durch weitgehende Zugeständnisse seine eigene Industrie schützen, um das Eindringen ausländischen Eisens zu verhindern, das unter wesentlich günstigeren Bedingungen im Aus-

[30]) Krüger, W.: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, S. 41.
[31]) Enquete-Bericht, S. 102.

lande hergestellt werden kann als von der heimatlichen Industrie [32]).

b) Die deutsche Rohstahlgemeinschaft.

Haben wir in der internationalen Rohstahlgemeinschaft ein das westliche Europa umfassendes Eisenkartell kennengelernt, so wenden wir uns in der folgenden Betrachtung der auf nationaler Grundlage aufgebauten „Deutschen Rohstahlgemeinschaft", die am 10. November 1924 gegründet wurde und deren Geschäftsführung in den Händen des Stahlwerksverbandes in Düssdeldorf liegt, zu. Dieselbe erfaßt nach § 6 des Vertrages sämtliche von den Werken im Zollinlande nach dem Thomas-, Bessemer-, Siemens Martin-, Tiegel-, Elektro- oder irgend einem anderen Verfahren hergestellten Rohstahlsorten durch mengenmäßige Bindung und damit die Gesamtheit der auf der Rohstahlerzeugung basierenden Walzwerksprodukte [33]). Diese Bindung hat den Zweck, die durch eine eventuelle Ueberproduktion entstehenden Gefahren im voraus abzuwenden. Es soll einmal die Produktion, zum anderen auch der Absatz der gesamten inländischen Rohstahlerzeugung, die je nach der Aufnahmefähigkeit des Marktes einer Einschränkung unterworfen oder im Bedarfsfalle auch freigegeben werden kann, eine Regelung erfahren. Gemäß § 7 des Vertrages ist den Mitgliedern durch die Einführung des sog. Gruppenschutzes die Herstellung neuartiger Walzwerkserzeugnisse untersagt. Der Zweck ist dabei der, die Warenkonkurrenz unter den Mitgliedern zu begrenzen. Die Hauptorgane sind: die Hauptversammlung, ferner die Ausschüsse für Auslands-, Absatz- und Verbandsfragen, sowie die Geschäftsstelle [34]). Für die Hauptversammlung wird je 50 000 t Beteiligung eine Stimme zuerkannt. Die Aufteilung der Quoten der Rohstahlgemeinschaft auf die Mitglieder ist aus nachfolgender Tabelle VII zu ersehen.

Im Vertrage ist vorgesehen, daß die Mitglieder berechtigt sind, ihre Anteilsrechte untereinander zu verkaufen, um somit eine Verschiebung nach den rationellen Arbeitsstätten unter geldlichem Ausgleich zu ermöglichen. Die bei solchem Quotenkauf bezahlten Preise geben in diesem Falle ein eigentümliches Konjunkturbarometer ab für die Lage der einzelnen Werke. Steigt nämlich das Arbeitsbedürfnis eines Werkes, d. h. das Bestreben, durch Vermehrung der Erzeugungsmenge den Gewinn pro t Material bei festgelegtem Preis zu erhöhen, so wird auch bei einem solchen Quotenkauf der für die t Rohstahl gezahlte Preis steigen. „Wenn also der Verband in diesem Falle nicht mit einer Kontingentserhöhung einsetzen würde, könnte dieser Quotenpreis theoretisch bis zur Konventionalstrafe heranreichen" [36]).

[32]) Rebien, H.: a. a. O. S. 28.
[33]) Berkenkopf, P.: a. a. O. S. 42
[34]) Wagenführ, H.: Statistik der Kartelle S. 69.
[36]) Schneider, H.: Der Wiederaufbau der Großeisenindustrie an Rhein und Ruhr, S. 72.

Tabelle VII [35]:

Ungefähre Beteiligungsziffer der Rohstahlgemeinschaft.

	Tonnen	%
Phönix	1 580 690	11,58
Krupp	1 580 640	11,58
Thyssen einschl. Oberbilk	1 580 640	11,58
Deutsch-Luxemburg	1 006 640	7,38
Rheinstahl	940 800	6,89
Gute Hoffnungshütte	911 892	6,68
Klöckner-Werke	787 808	5,77
Hösch	746 916	5,47
Ilseder Hütte	542 928	3,98
Bochumer Verein	470 000	3,44
Linke-Hoffmann	365 172	2,68
Maximilianshütte	357 532	2,62
Mannesmann	337 980	2,48
Oberschlesische Eisenindustrie	324 324	2,38
Rombacher Hüttenwerke	230 208	1,69
Eisenwerk Kraft	228 000	1,67
Stahlwerk von der Zypen	221 916	1,63
Henschel Abt. Henrichshütte	207 912	1,52
Gußstahlwerk Witten	174 000	1,28
Geißweider Eisenwerke	143 616	1,05
Gelsenkirchener Bergwerk u. Hütten A.G.	104 000	0,76
Charlottenhütte	100 260	0,74
Eisenwerk Thale	99 388	0,73
Borsigwerke	98 160	0,72
Bremerhütte	86 000	0,63
Rheinmetall	82 212	0,60
Friedrichshütte in Wehbach	80 000	0,59
Westfälische Eisen- und Drahtwerke	70 800	0,52
Menden und Schwerte-Eisenhütte	67 200	0,49
Eisenhütte Holstein	60 720	0,44
Oberschlesische Eisenbahnbedarfs A.G.	57 600	0,42

Nach der Verlängerung des Vertrages im Jahre 1929 wurden keine Quoten mehr vereinbart, da sich verschiedene Mißstände dadurch herausgestellt hatten. Rechte und Lasten ergeben sich jetzt aus der tatsächlichen

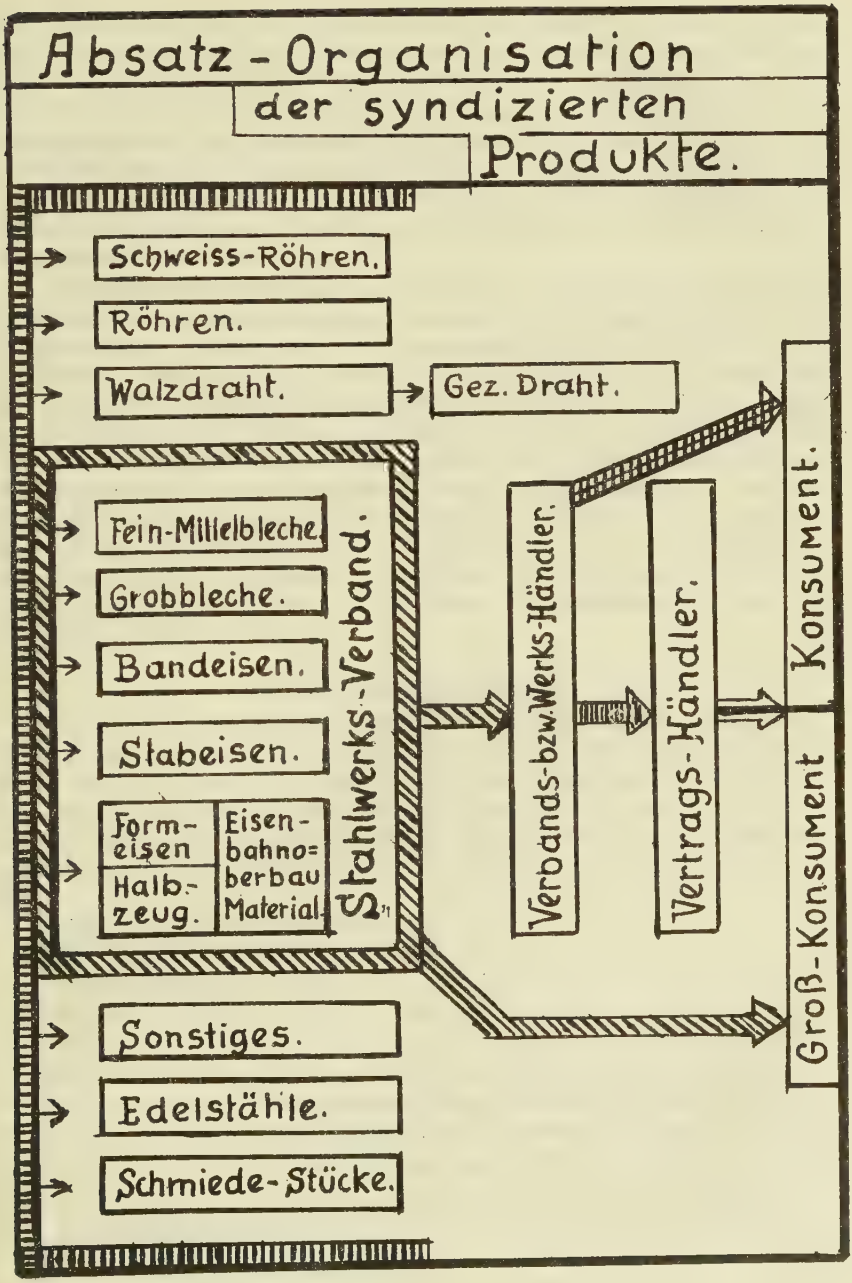
[35]) Krüger, W.: a. a. O. S. 49 und 50.

Erzeugung. Der bisher gültige Vertrag hatte nämlich unter einer starr gehandhabten Quotenverteilung, die auf die Dauer einen unwirtschaftlichen Schematismus der Produktionsgestaltung zur Folge hatte, gelitten. Mit der Neuregelung der verbandlichen Bestimmungen wurde aber keineswegs den Mitgliedern Freiheit im Hinblick auf die Produktionsgestaltung gewährt, die ohnehin schon durch die Bestimmungen, der internationalen Rohstahlgemeinschaft begrenzt ist, vielmehr hat sich jedes Werk noch in vollem Maße an die Bestimmungen des Gruppenschutzes zu halten. Bezüglich des Stimmrechtes sieht der erneuerte Vertrag eine Staffelung im Interesse der kleinen Gruppen bzw. Werke vor, wonach die ersten 10% Anteile an der Gesamterzeugung voll stimmberechtigt sind, die weiteren 10% mit 60%, die folgenden 10% mit 40% und der Rest, also der über 30% hinausgehende Anteil an der Gesamterzeugung mit 20%. Für etwaige Streitfälle ist ein Schiedsgericht in Düsseldorf vorgesehen. Nach Ablauf von 5 Jahren kann der Verband zum 1. Februar 1935 mit 6-monatiger Frist gekündigt werden, wenn die Kündigung von drei Gruppen mit einem Anteil von insgesamt 1,5 Mill. t ausgesprochen wird [37]).

Das System der Verbandsbildung in der deutschen Walzwerksindustrie hat gegenüber der Zeit vor dem Kriege kartelltechnisch betrachtet einen beträchtlichen Fortschritt insofern zu verzeichnen, als es viel straffer und einheitlicher als früher ist. Während in früheren Zeiten neben dem Stahlwerksverband, der nur einen relativ kleinen Teil der deutschen Erzeugung mengen- wie preismäßig erfaßte, unabhängig von ihm zeitweilig noch einige Syndikate für die B-Produkte bestanden, die aber nie von langer Dauer waren, weil ihre Organisation sich als eine zu lockere herausstellte, ist heute in der Rohstahlgemeinschaft ein Mantelkartell [38]) bzw. Generalkontingentierungskartell, wie es Berkenkopf nennt, geschaffen worden, auf dem sich die Einzelverbände mit zentralem Absatz- und zentraler Preisregelung aufbauen, wobei der größte Teil dieser Verbände wiederum hinsichtlich der Geschäftsführung beim deutschen Stahlwerksverband zusammengefaßt ist.

Nach diesen Erörterungen könnte es nun scheinen, als ob die mengenmäßige und preismäßige Beeinflussung bzw. Regulierung des Marktes vollständig voneinander getrennt wären. Daß die erstere eine Funktion der Rohstahlgemeinschaft, die letztere eine Funktion der Einzelverbände sei. Dem ist aber, wie wir noch sehen werden, nicht so. Durch die Bildung der noch im wesentlichen darzustellenden Einzelverbände ist der Schwerpunkt des ganzen Kartellsystems der deutschen Eisenindustrie aus der Rohstahlgemeinschaft in die Einzelverbände verlegt worden [39]). Diese entscheiden gemäß der Marktlage in den von ihnen erfaßten Erzeugnissen,

[37]) Wirtschaftsdienst 1928, S. 2261 und S. 2217.
[38]) Berkenkopf, P.: a. a. O. S. 43.
[39]) Berkenkopf: a. a. O. S. 42 ff.


Absatz-Organisation
der syndizierten
Produkte.
Schweiss-Röhren.
Röhren.
Walzdraht.
Gez. Draht.
Fein-Mittelbleche.
Grobbleche.
Bandeisen.
Stabeisen.
Form-eisen
Eisen-bahnoberbau Material
Halb-zeug.
Stahlwerks-Verband.
Sonstiges.
Edelstähle.
Schmiede-Stücke.
Verbands-bzw. Werks-Händler.
Vertrags-Händler.
Konsument.
Groß-Konsument

wie viel an Waren sie ihren Mitgliedern abzunehmen bereit sein können. Die Festsetzung des Einschränkungssatzes der Rohstahlgemeinschaft hat daneben im wesentlichen nur formale Bedeutung, wenigstens sobald, als die Einzelverbände voll in Funktion getreten sind. Bedeutung hat die Rohstahlgemeinschaft, abgesehen von ihrer Funktion als Mantelkartell, für die Einzelsyndikate zu dienen und im Falle einer Auflösung derselben gleichsam als Sammelpunkt aller Kartellinteressen sowie als Fundament für einen eventuellen Neuaufbau zu wirken, an sich für die noch nicht syndizierte Erzeugung.

Zusammenfassend erkennt man, daß die protektionistisch wirkende Isolierung des deutschen Inlandsmarktes eine nicht zu übertreffende Vervollkommnung erfahren hat. Die Monopolstellung der deutschen Eisenindustrie ist eine 100%ige geworden [40]). Sie bedeutet unumstrittene Beherrschung des deutschen Eisenmarktes und bildet das feste Fundament für das Gebäude der mit dem Großhandel gebildeten Absatzorganisation, die den Werkssyndikaten den Rücken für ihre Verhandlungen mit dem Großhandel zur Regelung des Binnenabsatzes stärkte und ihnen eine fast absolute Machtfülle verschaffte, mit Hilfe derer sie ihren Marktpartnern ihren Willen in nicht aufzuhaltender Weise aufzuzwingen vermochten. Daraus folgt, daß die Liefmannsche Definition des Kartellbegriffes für die Eisenindustrie zu recht besteht und dessen Begriffsklärung speziell für die Eisenkartelle Geltung hat.

c) Der Stahlwerksverband.

Der Absatz fast sämtlicher Erzeugnisse der Walzwerke erfolgt heute über die große Verkaufsorganisation der Verbände (s. Schaubild). Unter ihnen nimmt der am 1. August 1925 wieder neuerstandene Stahlwerksverband, der im Stahlhof zu Düsseldorf seinen Sitz hat und in die juristische Form einer A.G. gekleidet ist, eine hervorragende Stellung ein insofern, als er die Geschäftsführung der verschiedenen Unterverbände, so des

1. Stab- und Formeisenverbandes,
2. der Bandeisenvereinigung,
3. des Grobblechverbandes,
4. des Mittel- und Feinblechverbandes

innehat.

Bevor nun aber auf die eigentliche Bedeutung desselben eingegangen werden soll, wird es vorteilhaft sein, einen kurzen Rückblick über die Entwicklung dieses wichtigen deutschen Walzwerksverbandes zu geben.

Der alte Stahlwerksverband, der im Jahre 1904 ins Leben gerufen wor-

[40]) Hofmann, M.: Die Entwicklung des deutschen Eisengroßhandels und seine Probleme, S. 39.

den war, hatte als ersten Vorläufer den Formeisen- und Halbzeugverband, ferner die Schienen- und Schwellengemeinschaft. Der Absatz der Erzeugnisse dieser Verbände wurde damals zusammengefaßt in der einheitlichen Verkaufsorganisation des Stahlwerksverbandes. Nach mehrmaligen Vertragserneuerungen konnte der Verband infolge der einschneidenden Folgen des Friedensvertrages von Versailles dem Zusammenbruch nicht mehr entrinnen. In dem wirtschaftlichen Chaos der Inflation war an eine Neubildung nicht mehr zu denken. Erst nach Wiederkehr stabiler Verhältnisse fand der Verbandsgedanke neue Nahrung und führte in dem oben angeführten Zeitpunkt nach einigen vergeblichen Versuchen zu einem Wiederzusammenschluß der deutsch gebliebenen Werke auf einer breiteren Grundlage, als dies im früheren Stahlwerksverband gewesen war, insofern, als unter dem Dache des neuen Verbandes nicht nur der Verkauf der alten A-Produkte (Formeisen, Halbzeug, Eisenbahnoberbaumaterial) ausgeübt wird, sondern auch, wie schon erwähnt, von Unterverbänden der Absatz anderer Erzeugnisse, insbesondere der B-Produkte, vollzogen wird.

Um Unklarheiten zu begegnen, sei vorausgeschickt, daß von den bei der technischen Analyse der Walzwerksproduktion ermittelten Sorten nachstehende eine Syndizierung durch den neuen Stahlwerksverband erfuhren:

1. **A-Produkte:**
   Halbzeug, Eisenbahnoberbaustoffe, Formeisen,
2. **B-Produkte:**
   Stabeisen, Mittelbleche, Feinbleche, Grobbleche, Bandeisen, Universaleisen, Walzdraht, Röhren, Drahtstreifen, Radsätze.

Zweck des Verbandes ist die Regelung der zollinländischen Erzeugung und des Absatzes von warmgewalztem Eisen, also der oben angeführten Erzeugnisse; einbezogen sind ferner auch der zum Einschmelzen nachweislich verwendete Stabeisenschrott, Schweißeisen usw., sowie alle Arten von legiertem Stahl [41]). Ein Teil des Materials, das mengenmäßig in den Verbänden verrechnet wird, wird von den Werken selbst verkauft und zwar handelt es sich hier vornehmlich um Qualitätsmaterial, Eigenbedarf und Profile für den Schiffsbau [42]). In den einzelnen Verbänden beträgt der den Werken überlassene nichtsyndizierte Absatz einschließlich Eigenbedarf 8—30% der syndizierten Produktionsmenge, was aus folgender Tabelle näher hervorgeht:

[41]) Enquete-Bericht, S. 270.

[42]) Um die Werke in den Stand zu setzen, derartige Geschäfte individuell zu behandeln, und sich mit ihren Abnehmern unmittelbar zu verständigen.

Tabelle VIII:

Verband	Nichtsyndizierter Absatz einschl. Eigenbedarf in % der Produktionsmenge
A-Produkte-Verband	28
Halbzeug-Verband	10
Oberbaustoffe	8
Formeisen	10
Stabeisen	36
Grobblech	20
Bandeisen	34

Die Verteilung der Aufträge erfolgt ausschließlich nur durch die Zentralstelle, die dieselben an die in Frage kommenden Betriebsstätten weiterleitet. Das Inlandsverkaufsgebiet ist in nachfolgende Einzelgebiete aufgeteilt [43]):

1. Rheinland-Westfalen,
2. Süddeutschland,
3. Nordwest- und Mitteldeutschland,
4. Ostdeutschland.

Auf die Wünsche seiner Abnehmer nimmt der Stahlwerksverband, was die Lieferung durch bestimmte Werke anlangt, Rücksicht. Er übernimmt aber in dieser Hinsicht keinerlei rechtliche Verpflichtungen, da in der Regel die von ihm verkauften Sorten und Mengen von allen Werken geliefert werden können. Spezialmaterial, das nur von einem oder mehreren bestimmten Werken geliefert werden kann, wird in der Regel von diesen Werken nach Maßgabe der satzungsgemäßen Bestimmungen unmittelbar verkauft [44]). Es ist natürlich unmöglich, daß der Verband jedem einzelnen Werk auf die Tonne genau das ihm zustehende Quantum zuweisen kann. Es hängt ab von der Lieferungsmöglichkeit eines Werkes, ob es am Schluß seiner Abrechnungsperiode die für den bestimmten Zeitraum in den Büchern noch eingetragenen Aufträge restlos ausgeführt hat oder noch nicht [45]). Ganz allgemein kann man feststellen, daß das Material von dem betreffenden Werk in dieselben Gebiete hineinfließt, in denen es auch vor dem Kriege bzw. vor der verbandlichen Regelung Abnahme fand. Für die Ausführung eingehender Bestellungen werden unter Berücksichtigung der jeweiligen Quotenzuteilung in der Regel die Werke herangezogen, welche zur Konsumstelle den kürzesten Transportweg haben, d. h. die bei Bahnsendungen zu der Verbraucherstation, bei Wassersendungen zu

[43]) Enquete-Bericht, S. 112.
[44]) Gerwin: Enquete-Bericht, S. 271.
[45]) Gerwin: Enquete-Bericht, S. 272.

den Häfen am günstigsten liegen. Einer Abtretung oder Zusammenlegung, sowie einem Austausch der Beteiligungsquote der Werke untereinander legt die Verbandssatzung keine Hindernisse in den Weg. Soweit die Lieferungsrechte der Werke nicht voll ausgeglichen werden können, werden solche Minderlieferungen gleich Spitzen, am Ende einer Rechnungsperiode durch Geldabgabe ausgeglichen, die in der Regel RM. 5.— je t beträgt. Diejenigen Werke, die nach dem Abrechnungsplan über ihr Lieferungsrecht hinaus geliefert haben, bezahlen an diejenigen, welche hinter ihrem Lieferungsrecht zurückgeblieben sind, die obenerwähnte Summe [46]).

Eine Beeinflussung der Produktion erfolgt insoweit, als die Erzeugungsmenge und Qualität in dem Rahmen gehalten werden muß, welcher im Hinblick auf die Absatzmöglichkeiten gezogen wird. Nach den Bestimmungen des Stahlwerksverbandes ist unter Handelsqualität Thomas-Flußstahl zu verstehen, der nicht mehr als 0,12 C enthält und eine Festigkeit von 34—42 kg mm² aufweist. Die Gefahr, daß die Qualität durch die Verbandsbildung beeinflußt werden könnte, ist für hochwertiges Material auf keinen Fall vorhanden [47]), und das gewöhnliche Material, das für allgemeine Zwecke gebraucht wird, erfährt, soweit es überhaupt noch verbesserungsbedürftig ist, schon aus eigener Initiative der Produzenten jährlich eine Verbesserung.

Mit Ausnahme von einigen Großabnehmern, die vom Stahlwerksverband direkt beliefert werden, vollzieht sich der Absatz an Halbzeug, Form- und Stabeisen durch den Großhandel. Derselbe kauft die Mengen, welche von dem Inlandsmarkt aufgenommen werden können, vom Stahlwerksverband und leitet sie teils mittelbar über den Mittel- und Kleinhandel, teils unmittelbar dem Konsum zu. Zum Zwecke einer schnelleren Versorgung unterhält er mehr oder weniger große Lagervorräte, aus welchen ein dringender Bedarf jeweils sofort befriedigt werden kann [48]). Nach einer statistischen Erhebung vom Oktober 1927, 1930 und 1931 entfielen für direkte Lieferung an:

Tabelle IX:
in Prozenten:

Abnehmer:	Formeisen			Stabeisen		
	1927	1930	1931	1927	1930	1931
Verbraucher	52,0	36,7	39,5	47,0	49,8	48,5
Händler	48,0	63,3	60,5	53,0	50,2	41,5

[46]) Dr. Gerwin: wie vor, S. 272.
[47]) Weil dasselbe vom Erzeuger direkt, also ohne Vermittlung des Syndikates verkauft wird. Der Kunde wird deshalb dort seinen Bedarf decken, wo er die qualitativ beste Ware erhält. Das gewöhnliche Material wird dem Kunden durch das Syndikat zugeteilt. Der Händler hat hier aber keine Möglichkeit, sich den Lieferanten auszusuchen.
[48]) Enquete-Bericht S. 243.

Diese Zahlen können jedoch nicht als Einheitszahlen angesehen werden, da sie nur aus einem Monat sind, der günstig gewesen sein kann. Es kommen auch einmal Perioden vor, in denen der Händler, wenn er über eine genügende Menge Kapital verfügt, auf Lager bezieht und die Verbilligung, die er durch Mengenrabatte erhält, ihm ausreichend erscheint, die Lagerhaltung über einige Monate hinaus durchzuführen [49]). Von den Walzwerkserzeugnissen, die durch den Stahlwerksverband vertrieben werden, sind folgende Mengen von ausländischem kontingentierten Material übernommen worden[50]):

Tabelle X:

Walzwerkserzeugnisse	Fertiggewicht in Tonnen		
	1927	1928	1929
Halbzeug	127,133	86,563	40,171
Eisenbahnoberbaustoffe	7,479	5,372	3,392
Formeisen	122,267	135,303	122,362
Stabeisen	184,864	200,138	114,133
Grobblech	1,704	1,293	0,644
Bandeisen	11,581	16,732	11,013

In Bandeisen erfolgt der Verkauf in allen Fällen durch den Großhandel, der beim Stahlwerksverband bzw. der Bandeisenvereinigung seine Mengen aufgibt.

Grobbleche werden ebenfalls durch den Stahlwerksverband bzw. den seit 26. Juli 1925 wieder erstandenen Grobblechverband verkauft. Der zu Beginn des Jahres 1930 verlängerte Vertrag läuft nunmehr bis zum 31. Januar 1940. Das Gesamtkontingent beträgt ca. 1,7 Mill. t und verteilt sich auf die einzelnen Firmen wie aus Tabelle XII ersichtlich. Lieferungen nach bestimmten Spezifikationen werden unmittelbar von den Werken ausgeführt. Der Bedarf, insbesondere kleiner Verbraucher, wird von den an den einzelnen Orten befindlichen Händlerlägern gedeckt. Nur ein kleiner Prozentsatz der Erzeugung ist Handelsware, der größte Teil besteht aus hochwertigem Qualitätsmaterial. Da vor der Verbandsgründung Kesselmaterial in den allermeisten Fällen von den Werken selbst unter Ausschaltung des Handels direkt den Verbrauchern geliefert wurde, hat der Stahlwerksverband dies im Schiffsbau so aufgezogen, daß die Werkshandelsgesellschaften für ihn diese Geschäfte nur provisionsweise als Vertreter des Verbandes ausführen.

In Rheinland und Westfalen hat sich der größte Teil der Werke durch ihre Werkshandelsgesellschaften im Stückblechhandel G. m. b. H., Essen,

[49]) Enquete-Bericht, S. 273.
[50]) Enquete-Bericht, S. 274.

zusammengefunden zwecks Gewährleistung eines raschen Absatzes von Stückblechen. Als Gesellschaften gehören dieser Firma zwei Firmen an: Otto Wolff, Köln und M. Stern A.G., Essen, die für die Lagerung und Sortierung der Bleche ihre Läger in Gelsenkirchen, Düsseldorf, Weidenau und Haspe zur Verfügung stellen. Außerdem haben diese Firmen die Gewähr, für die pünktliche Zahlung der Rechnungen am 15. des der Lieferung folgenden Monats übernommen, also das Delkredere für die Geschäfte. An dem Mehrerlös, der bei der Gesellschaft erzielt wird, nehmen die Beteiligten in folgender Form teil:

20 % Grobblechverband,
37,5% Stern und Wolff,
42,5% Werkshandelsfirmen.

Ein Monopol im Stückblechhandel besteht jedoch nicht, weil die Mitteldeutschen Stahlwerke Bleche selbst weiterverkaufen und außerdem noch vom Auslande Mengen hereinströmen. Auf den Lägern von Wolff und Stern liegen regelmäßig 5—10 000 t, in schlechten Zeiten bis zu 25 000 t. Durch die Lagerung entstehen daher außerordentliche Zinsverluste, die naturgemäß einen beträchtlichen Teil der 37,5% betragenden Gewinnspanne aufzehren.

Für Mittel- und Feinbleche war es nach langwierigen Verhandlungen in der Nachkriegszeit zunächst nur zu einer Preiskonvention gekommen, die dann später in einen Verkaufsverband umgewandelt wurde, der zu Beginn des Jahres 1930 für weitere 10 Jahre verlängert wurde. Der Kartellierungsprozeß für Feinbleche erreichte in diesem Jahre ebenfalls seine Endgültigkeit. Die Quotenübertragung auf die dem Verbande angeschlossenen Werke geht aus Tabelle XI hervor. Der Verband setzt die Preise fest und differenziert die gewährten Rabatte je nach der Höhe der abgenommenen Mengen. Die Kartellierung gerade dieser Blechsorten machte wegen der Verschiedenheit der Produkte, der verschiedenenartigen Technik und Produktionsbedingungen, sowie der kapitalmäßigen Ausstattung besondere Schwierigkeiten [51]).

Die Preisstellung der im Inland Absatz findenden Walzwerksproprodukte [53]) erfolgt in der Regel nach den seitens der Hauptversammlung für den Verkauf gegebenen Richtlinien. Diese werden im allgemeinen in neuerer Zeit durch gemeinsame Aussprache bestimmt, die zwischen dazu berufenen Vertretern der eisenschaffenden und eisenverarbeitenden Industrie von Zeit zu Zeit erfolgen. Die Ueberpreise, die auf einzelne Walzwerkserzeugnisse dem Grundpreis zugeschlagen werden, setzen sich in der Hauptsache zusammen aus den Mehraufwendungen an Löhnen. Bei Grobblechen, d. h. bei Behälter- und Baublechen wird der S.M.-Aufpreis beson-

[51]) Wagenführ: a. a. O., S. 73.
[53]) Enquete-Bericht, S. 278.

Tabelle XI [52]).

Quoten des	Grobblech-Verbandes	
	Stand Febr. 1930	Stand Ende April 1930
	t	t
Vereinigte Stahlwerke	641 154	359 339
Gute Hoffnungshütte	193 072	15 300
Mitteldeutsche Stahlwerke	174 368	16 449
Mannesmannröhren	173 568	68 852
Krupp-Henschel	169 274	—
Borsigwerke	69 556	12 500
Klöckner	64 457	—
Dillingerhütte	58 500	—
Geisweider Eisenwerke	43 383	21 097
Hösch- und Christinenhütte	42 151	—
Bremer Hütte	39 136	—
Burbacher Hütte	21 856	—
Friedrichshütte	19 130	22 386
Eisenhütte Thale	—	91 158
Wolf Netter & Jacobi	—	78 000
Stahlwerk Hennigsdorf	—	67 154
Maxhütte	—	60 236
Pfeiffer, Ohle	—	59 143
Rasselsteiner Eisen	—	54 488
Eisen- und Hüttenwerk Bochum	—	54 000
Bonzel & Co.	—	48 643
Hösch	—	43 148
Baroper Walzwerk	—	36 350
Capito Klein	—	35 713
Stahlwerk Becker	—	20 224
Peter Harkort	—	11 534
Gebr. Reusch, Hoffnungshütte	—	10 980
Gerliner Walzwerk	—	9 839

ders berechnet, wenn der Kunde die Lieferung derartigen Materials ausdrücklich in S.M.-Güte vorschreibt. Bei Kesselblechen schließt z. B. der Güteaufpreis von 28.— RM. pro t den Mehrpreis für S.M.-Güte ein [53]).

[52]) Wagenführ: a. a. O. S. 72 und 74.

Verbraucher sind häufig mit der Bitte an den Stahlwerksverband herangetreten, die Ueberpreisliste einer Revision zu unterziehen und nachzuprüfen, ob und wo man Ermäßigungen eintreten lassen könnte, ob nicht auch gewisse Gruppen zusammengefaßt und mit einem Einheitspreis versehen werden könnten. Die Erhebungen darüber sind augenblicklich im Gange und es wird im Einvernehmen mit den Verbrauchern gemeinsam geprüft, inwieweit man eine Abänderung bzw. Minderung der Ueberpreise sowohl bezüglich des Dimensionsaufpreises als auch des Qualitätsaufpreises eintreten lassen kann.

d) Der Röhrenverband.

In der Röhrenindustrie sind ähnliche Tendenzen festzustellen, wie in der Stab- und Formeisenindustrie. Auch hier wurden Versuche unternommen, durch Kartellierung der Industrie eine Basis zur weiteren Kartellmäßigen Organisation des Absatzes zu schaffen. Hatte das vorhergehende Kapitel die Aufgabe, die Bedeutung der Stahlwerksverband A.G. zu analysieren, so soll im folgenden der Röhrenverband, der Anfang März 1925 gegründet wurde, dessen betriebstechnische Form eine G.m.b.H. ist und der ebenfalls seinen Sitz in Düsseldorf hat, eine Darstellung erfahren.

Der Verkauf der gesamten inländischen Erzeugung der angeschlossenen Röhrenwerke an Stahlröhren, schmiedeisernen Röhren und Rohrfabrikaten bis einschließlich 318 mm Durchm. erfolgt durch denselben und zwar sowohl nach dem Binnen- als auch nach dem Auslande. Während das Geschäft mit Gas- und Siederöhren im Inlande direkt zwischen dem Verbande und den Händlern bzw. Verbrauchern getätigt wird, geschieht der Verkauf nach dem Auslande nur durch die Vermittlung von Vertretern [54]).

Die dem einzelnen Werk zustehende Quote ist einmal und endgültig bei Gründung des Syndikates festgelegt und zwar grundsätzlich nach der Leistungsfähigkeit des betreffenden Werkes [55]).

Es kann jedoch eine Uebertragung der Quoten jederzeit nach § 12 der Verbandsbestimmungen erfolgen. Damit soll eine Unelastizität dem einzelnen Werk gegenüber vermieden werden. Bei der Auftragserteilung bzw. der Zuteilung eines bestimmten Fabrikates richtet sich die Verkaufszentrale in den meisten Fällen nach den Wünschen des in der Regel mit einem Verbandswerk kapitalistisch in Zusammenhang stehenden Handelsunternehmens. Das Anspruchs- und Pflichtverhältnis, d. h. das Voreilen oder Zurückbleiben im Versande, wird durch Zahlung eines jeweils festzusetzenden Betrages je t zwischen den Werken untereinander ausgeglichen [57]).

Was die verbandliche Einigung gerade in der Röhrenfabrikation besonders erleichterte, war einmal die Tatsache, daß durch den Zusammen-

[54]) Nothmann: Enquete-Bericht, S. 291.
[55]) Quoten des Röhrenverbandes = März 1928.
[57]) Nothmann: Enquete-Bericht, S. 293.

Tabelle XII [56]).

Quoten des Röhrenverbandes	Anteil in %
Vereinigte Stahlwerke	50,898
Mannesmannröhrenwerke	17,040
Preß- und Walzwerk A.G. Reißholz	6,407
Hahnsche Werke A.G.	6,109
Mitteldeutsche Stahlwerke A.G.	5,500
Neunkirchener Eisenwerke A.G.	3,631
Vereinigte Oberschl. Hüttenwerke	3,171
Eschweiler Bergwerksverein	2,546
Rhein. Metallwaren- u. Maschinenfabriken A.G.	2,100
Maschinenfabrik und Eisengießerei Sader A.G.	1,507
Hallesche Röhrenwerke A.G.	0,692
Kammerich Werke A.G.	0,400

schluß der „Vereinigten Stahlwerke" die Dispositionsmöglichkeit des Verbandes wesentlich vereinfacht wurde insofern, als im Fabrikationsprogramm fünf große Werke zusammengefaßt waren und der Verband daher der Notwendigkeit enthoben wurde, in jedem Falle zu untersuchen, ob ein vorliegender Auftrag für dieses oder jenes Werk, welches sich gerade im Anspruch befand, geeignet ist oder nicht. Ein weiterer, der Syndizierung dienlicher Punkt war ferner noch darin zu erblicken, daß es infolge konzernmäßiger Zusammenschlüsse, wie schon erwähnt, nur wenige Großproduzenten gab, die, wie Mannesmann, Thyssen, Phönix, Rheinstahl, Deutsch-Luxemburg, Linke-Hoffmann und Halmsche Werke etwa 80% der deutschen Produktion ausmachen [58]). Bei der Verteilung der Aufträge wird im wesentlichen Rücksicht genommen auf die geographische Lage eines Werkes, d. h. ob es frachtgünstig liegt zum Konsumenten bzw. Auftragserteiler. Dies ist ganz besonders für den Absatz nach dem Auslande der Fall; daher ergibt sich, daß die zur Ausfuhr über See günstig gelegenen Werke mehr Exportaufträge auszuführen haben als diejenigen, die sich im Binnenlande befinden, wie z. B. die Mitteldeutschen Stahlwerke [59]).

Um zu verhindern, daß infolge der Syndizierung die zum Verkauf kommenden Röhren keine Qualitätseinbuße erfahren, führt der Verband, unterstützt durch eine technische Kommission der ihm angeschlossenen Werke, mit den Verbrauchern bzw. deren Spitzenorganisationen Verhandlungen über die Beschaffenheit und Qualität des Materials. Ueberpreise in der Art, wie

[56]) Die Kartellrundschau Jahrgang 1928, S. 170.
[58]) Rebien, H.: a. a. O. S. 46.
[59]) Köcke: Enquete-Bericht, S. 292.

sie für Stab- und Formeisen existieren, gibt es für Röhren nicht. Wohl werden für manche Ausführungsarten, wie Verzinken, Asphaltieren usw. Zuschläge berechnet [60]). Die im Laufe einer Abrechnungsperiode entstandenen Verbandsunkosten werden nach dem Versande je t errechnet und von den Mehrerlösen abgezogen. Der Hauptabsatz im Inland erstreckt sich auf Handelsrohre und beträgt etwa 85% des gesamten Inlandsabsatzes.

e) Der Walzdrahtverband.

Seit der Gründung der Rohstahlgemeinschaft im Jahre 1924 waren auch hier Bestrebungen im Gange, im Rahmen der für die Rohstahlgemeinschaft vorgeschriebenen Unterverbände einen solchen für Walzdraht zu errichten, was allerdings erst nach geraumer Zeit am 31. Juli 1925 gelang. Es handelte sich um eine Einigung der vier Gruppen [61]):. Stumm, Klöckner, Krupp, Deutsch-Luxemburg sowie der Bergwerks- und Hütten A.G. Am 1. Juli 1925 übernahm die Drahtwalzwerke A.G. die Geschäftsführung bis Ende 1929 und nach einer weiteren Verlängerung bis 31. Januar 1930 bzw. bis 31. Januar 1940. Folgende Quoten fallen den einzelnen Werken gemäß dem Stande von 1930 zu [62]):

Tabelle XIII:

Quoten des Walzdrahtverbandes

	in t	in %
Vereinigte Stahlwerke	464 605	29,58
Krupp-Westfälische Drahtindustrie	219 745	13,99
Gute Hoffnungshütte	180 723	11,50
Klöckner	138 916	8,85
Felten & Guillaume, Carlswerk	130 428	8,30
Hösch & Eicken & Co.	110 356	7,02
Felten & Guillaume Eschweiler Draht	84 000	5,34
Ver. Oberschles. Hüttenwerke	74 100	4,72
Röchlingsche Werke	66 119	4,21
Neunkirchener Eisenwerke	55 000	3,50
Gußstahlwerk Witten	46 330	2,95

Dem Verband fällt die Aufgabe zu, den Verkauf der Erzeugnisse der Walzdrahtwerke im In- und Auslande zu regeln, und die Festsetzung der Preise vorzunehmen. Der größte Teil des Absatzes geschieht durch die Verkaufsstelle des Verbandes, die Deutsche Drahtwalzwerke A.G. Sie hat je-

[60]) Nothmann: Enquete-Bericht, S. 293.
[61]) Wagenführ: a. a. O., S. 40.
[62]) Handwörterbuch des Kaufmanns, S. 920.

doch nur den Vertrieb von Flußeisenwalzdraht in Thomas- und Siemens-Martin-Güte, also Thomas-Flußeisenwalzdraht in Handelsgüte in Ringen von 4,9 bis 13 mm Stärke und Siemens Martin-Flußeisendraht in gleicher Abmessung inne. Spezialmaterial wird von den einzelnen Verbandswerken unabhängig vom Verband verkauft. Kleinverkäufe von Flußeisenwalzdraht bis zu 5 t können die Verbandswerke unter Einhaltung von Mindestverkaufspreisen an jeweils einen Abnehmer unmittelbar abschließen[63]). Der Verkauf von Walzdraht im Inlande geschieht unter Ausschaltung des Handels unmittelbar an die Verbraucher. Eine Ausnahme hierin besteht einmal für die Kleineisenkundschaft, wozu in besonderem Maße die des Schmalkaldener und Iserlohner Bezirkes zu rechnen ist, die den Draht nur in kleineren Mengen durch Händler bezieht, des weiteren für die Bauindustrie, wo Monierdraht ebenfalls durch Händler vertrieben wird.

Der Verband nimmt bei der Verteilung der bei ihm eingehenden Aufträge ebenfalls auf die einzelnen Verbandswerke weitgehend Rücksicht, insbesondere sucht er das Werk für die Lieferung zu bestimmen, das am frachtgünstigsten liegt, allerdings nur insoweit, als dies den Wünschen der Besteller entspricht und aus Quotengründen möglich ist. Aus dem Gesichtspunkt der Frachtersparnis heraus werden daher auch in erster Linie Rheinwerke für den Auslandsabsatz herangezogen. Nur 45% der Gesamterzeugung wird direkt dem Markte zugeleitet und zwar davon 28% an die weiterverarbeitende Industrie im Inland, der Rest, also 17%, nach dem Auslande. Rd. 55% der Erzeugung werden in eigenen oder Konzernbetrieben der Verbandswerke verfeinert[64]). Die einzelnen Werke sind auf Grund der Verbandssatzungen berechtigt, ihre Erzeugung durch Werkshandelsorganisationen zu vertreiben, jedoch nur unter Kontrolle des Verbandes.

Mit der Regelung des Verkaufes durch eine Zentralgeschäftsstelle war seit dem Jahre 1926 dem Werkshandel die Geschäftstätigkeit erheblich geschmälert worden. Nur noch zwei Firmen, die sich nicht mit dieser Abänderung einverstanden erklärten, nahmen eine dem Verbande gegenüber unabhängige Stellung ein. Heute jedoch besorgt nur noch eine Firma mit mehreren Zweigstellen, die Klöckner-Eisenwerke A.G. in Duisburg, selbst den Verkauf für das eigene Werk. Einen freien Handel für Verbandsmaterial gibt es im Inland nicht, da fast ausschließlich direkt an die Verbraucher verkauft wird. Lediglich der Absatz von Flußeisendraht in Thomas- und Siemens Martin-Güte nach dem Auslande vollzieht sich fast nur durch Händler, die sog. Exportwerkshändler[65]). Diese haben sich ihrerseits zu besonderen Verkaufs- und Werkshändlerorganisationen, die unter sich wieder in bezug auf einzelne Länder Abmachungen getroffen haben, zusammengeschlossen. Es sind durchweg, von einigen Ausnahmen abge-

[63]) Moser: Enquete-Bericht, S. 303.
[64]) Moser: Enquete-Bericht, S. 303.
[65]) = Werksvertreter, die Provision erhalten.

sehen, deutsche Firmen, die ihren Sitz in Düsseldorf, Köln, Essen und Hamburg haben und die außer Walzdraht auch andere Produkte ihrer Werke vertreiben.

Des schnelleren Geldumlaufes wegen werden im Verband die Rechnungen von den Werken unmittelbar ausgestellt und zwar unter Einsendung einer Abschrift an die Geschäftsstelle. Diese nimmt halbjährlich eine Abrechnung vor, da es Grundsatz des Verbandes ist, daß jedes Werk für die gleiche Güte der Ware auch den gleichen Erlös ab Werk bekommt. Vertragliche Abmachungen mit den Verbrauchern bestehen, abgesehen von den im allgemeinen vierteljährlich wiederkehrenden Lieferungsverpflichtungen, nicht. Es wird nur für Abnahme innerhalb eines Vierteljahres verkauft [66]).

Der Inlandspreis für Walzdraht in Handelsgüte und für Spezialwalzdraht wird durch die Mitgliederversammlung bzw. einem Sonderausschuß festgesetzt. Die Bestimmung des Auslandspreises erfolgt seit der am 1. Juli 1927 erfolgten Gründung des Internationalen Walzdrahtverbandes auf Grund gemeinsamer Aussprache der internationalen Gruppen [67]). Seit Anfang 1930 werden nach dem Auslande fast durchweg cif-Preise gestellt, die auf der Basis fob Antwerpen aufgebaut sind. Für S.M.-Material besteht ein Aufpreis, ebenso für stärkere Abmessungen und Sondergüten. Die sonstigen Aufpreise werden so vergütet, daß die von der Kundschaft an die Verbandswerke gezahlten Aufpreise den Verbandswerken in voller Höhe verbleiben.

Der Verkauf des Rohwalzdrahtes, der auf Grund des am 30. September 1926 zwischen Deutschland, Frankreich und Luxemburg abgeschlossenen Kontingentabkommens von Frankreich nach Deutschland eingeführt wird, erfolgt unter Kontrolle der Deutschen Drahtwalzwerke A.G. durch die Handelsorganisation der beiden beteiligten französisch-lothringischen Werke (Rombach und de Wendel). Obwohl nach dem Kontingentabkommen Walzdraht über die festgesetzte Kontingentmenge hinaus nach Deutschland nicht eingeführt werden darf, und mit Belgien sowie den anderen Gruppen des internationalen Walzdrahtverbandes ein gegenseitiger Heimatschutz vereinbart worden ist, so war doch die Höhe des in den Jahren 1927—1928 über die westliche Grenze auf Schleichwegen eingeführten Walzdrahtes, der meist französischen Ursprungs war, eine erhebliche. In der folgenden Zusammenstellung wurde die Walzdrahteinfuhr nach der amtlichen Handelsstatistik der vom Walzdrahtverband kontrollierten Einfuhr gegenübergestellt; die Differenz ergibt die Schwarzeinfuhr, die durch einzelne freie Händler im Inland zum Absatz gebracht wurde [68]).

[66]) Moser: a. a. O., S. 304.
[67]) wie vor, S. 305.
[68]) Moser: Enquete-Bericht, S. 306.

Tabelle XIV:

Jahr	Walzdrahteinfuhr über die deutsche Westgrenze t	Vom Walzdrahtverband kontrollierte Einfuhr über die deutsche Westgrenze t	Schwarzeinfuhr t
1927	100 494	80 478	20 016
1928	100 595	86 821	13 773
1929	74 627	69 889	4 738
1930	41 310	39 129	2 181

f) Die deutsche Stahlgemeinschaft [69]).

Hatten die vorhergehenden Abschnitte den Leser mit dem Aufbau und der Absatzorganisation des Stahlwerks-, Röhren- und Walzdrahtverbandes eingehend beschäftigt, so mag sich im folgenden die Darstellung der wesentlichen Merkmale der im Februar 1925 gegründeten Deutschen Stahlgemeinschaft G.m.b.H., Essen, anschließen.

Dieser fällt die Aufgabe zu, den Verkauf von Radreifen, Radsätzen für Eisenbahnwagen und Lokomotiven vorzunehmen. Ihr Umsatz im Gesamtkontingent der Eisenindustrie ist verhältnismäßig gering gegenüber dem, den der Stahlwerksverband aufzuweisen hat. Insgesamt wurden folgende Mengen von ihr geliefert:

Tabelle XV:

Jahr	Radreifen t	Aufgezogene Radreifen t	insgesamt t	Wagenradsätze für Eisenbahnen t
1925	13 484	6 760	20 244	9 749
1926	35 456	9 182	44 638	14 814
1927	56 646	38 919	95 565	71 276
1928	45 274	23 318	68 592	41 677
1929	53 662	21 026	74 688	37 748

Hauptkunde ist die Reichsbahn. Für das Inland verkauft die Gemeinschaft Radsätze und Radreifen direkt nicht an die Kunden. Die Werke liefern, berechnen und sind allein für etwaige Mängel verantwortlich. Der Verkauf von Radsätzen nach dem Auslande geschieht durch die Werke selbst, weil die Gemeinschaft von ihrer Zentrale in Essen aus nicht so gut mit den einzelnen Abnehmern verhandeln kann, wie die Vertreter der Werke, die ihren Wohnsitz im Auslande haben.

[69]) Pott: Enquete-Bericht, S. 300—302.

Am Schluß jeden Kalenderjahres findet unter den Mitgliedern über die von ihnen ausgeführten Lieferungen eine Abrechnung statt derart, daß jedes Mitglied für je eine Tonne den gleichen Durchschnittsverrechnungspreis bekommt. Jedes im Pflicht gekommene Mitglied hat für je 1000 kg ein Mehr in Höhe von RM. 30.— an diejenigen Mitglieder zu zahlen, die in Anspruch geblieben sind. Dieser Ausgleich wurde auf RM. 40.— abgeändert, bei Radsätzen aber wurde der alte Satz beibehalten und soll bis zum Schluß des Vertrages auch Geltung behalten. Im Auslande hat die Gemeinschaft Kampfpreise und das dadurch entstehende Defizit bei diesen Geschäften muß verrechnet werden.

E. Kritik an der bestehenden Verbandsbildung.

Bei der Betrachtung des geschlossenen Systems der Verbandsbildung in der deutschen Walzwerksproduktion wird man vor die Frage gestellt, aus welchen Gründen diese fast restlose Syndizierung, um die man vor dem Kriege lange Jahre hindurch ohne Erfolg bemüht gewesen war, im Verlauf eines einzigen Jahres gelingen konnte. Eine ganze Anzahl von Gründen hat neben den bereits schon angeführten mitgewirkt. Es war durch den nach dem Kriege mit starker Wucht einsetzenden Konzentrationsprozeß die Zahl der mittleren und kleineren Werke, an deren Widerstand früher nicht selten Verbandsbildungen gescheitert waren, beträchtlich vermindert worden. Ferner hatte in den fünf Jahren, die seit dem Kriege verflossen waren, eine gewisse Ausbalanzierung des Kräfteverhältnisses zwischen den größeren Konzernen stattgefunden. Ein Kampf um den Markt, wie er angesichts der übersteigerten Kapazität der Werke und der Schwäche des inneren Marktes beim Fehlen einer einheitlichen Marktorganisation auf die Dauer unvermeidlich gewesen wäre, war angesichts der Kräfteverteilung in seinem Ausgange höchst unsicher und hätte auch „dem Sieger" schwerwiegende Verluste zugefügt[70]).

Sehr eingehend befaßt sich mit dieser Frage Max Schlenker, der in der Deutschen Wirtschaftszeitung auf S. 483 zu dieser Frage Stellung nimmt. „Der Meinungsstreit über die neuen Eisenverbände hat sich in der Hauptsache auf einem Feld abgespielt, das durch zwei Schlagworte abgesteckt erscheint. Auf der einen Seite lautete das Markierungsschild: Streben der Eisenindustrie nach Monopolstellung und absolutistischer Preisdiktatur, auf der anderen Seite: Neigung zu einem freiwilligen Kollektivismus marxistischer Prägung. Eine objektive Untersuchung der Triebkräfte der Verbandsbildung in der Walzwerksindustrie kann gegenüber dieser Stellungnahme nur zu dem Ergebnis führen, daß einzig und allein das Streben nach Stabilisierung der unsicheren Lage der Nachkriegszeit das eigentliche Grundmotiv des neuen Vertrags-

[70]) Berkenkopf, P.: a. a. O., S. 47.

werkes gewesen ist. Man wird dieses Streben nach Ruhe und Sicherung der gegenwärtigen und zukünftigen Verhältnisse" — so fährt Schlenker fort — „später einmal als das entscheidende Merkmal der Gesamtwirtschaftsgeschichte der Nachkriegszeit hervorheben müssen. Die Eisenindustrie in ihrer doppelten Bindung, der sie sowohl durch ihre Stellung als Schlüsselindustrie als auch infolge der völligen Umkehrung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem Weltmarkt durch das Versailler Diktat unterworfen ist, konnte sich der Notwendigkeit einer Stabilisierung ihrer Entwicklung am geringsten entziehen. Von einer anderen Seite gesehen: Was hätte eine verbandslose Zeit für die Eisenindustrie bedeutet? Zunächst scharfen Wettbewerb, in dessen Verlauf naturgemäß die mittleren und kleineren Werke auf der Strecke geblieben wären. Weiter die absolute Unmöglichkeit, zu einer Rentabilität der Betriebe und damit zu einer befriedigenden Kapitalbildung zu gelangen, die doch als die elementarste Vorbedingung der gesunden Entwicklung eines jeden Wirtschaftszweiges anzusprechen ist. Man muß die neugeschaffenen Eisenverträge von diesem allgemeinen Hintergrund aus sehen, um ihre Form und ihren Inhalt in ihrer objektiven Bedeutung würdigen zu können. Nur in der Beziehung zu all den Erwägungen, die vorstehend kurz angedeutet sind, liegt die Möglichkeit, die einzelnen Bestimmungen des Vertragswerkes in ihrem eigentlichen Sinn zu begreifen. Das äußerlich am meisten hervorstechende Merkmal der neuen Verbandsbildungen ist wohl in der Festsetzung der Laufzeit auf 10 Jahre zu erblicken. Eine solche für Verbandsbildungen verhältnismäßig lange Frist bietet der in Betracht kommenden Industrie hinsichtlich der Ruhe und Stetigkeit ihrer Entwicklung eine starke Garantie. Die Abstellung sämtlicher Eisenverbände, soweit sie Walzwerkserzeugnisse umfassen, durch Vor- und Rückdatierung der alten Termine auf eine gleichmäßige Laufzeit erscheint weiter nur geeignet, die Festigkeit der Verbandsbildung zu erhöhen. Mit Ausnahme des Röhrenverbandes, dessen Verlängerung grundsätzlich ebenfalls gesichert ist, sind Rohstahlgemeinschaft, A.-Produkteverband, Bandeisenvereinigung, Grobblechverband, Stabeisen- sowie Walzdrahtverband bis zum 31. Januar 1940 festgelegt."

Ein wesentliches Merkmal der Verbandsbildung ist in der Neueinführung des sog. Gruppenschutzes zu sehen, der bezwecken soll, daß die Neuaufnahme bisher nicht betriebener Erzeugniszweige für die einzelnen Partner damit praktisch unterbunden ist. „Weiterhin erscheint ein Wettrüsten der Parteien durch die Bestimmung ausgeschlossen und endlich soll bewirkt werden, daß die im Verbandswerk einmal festgelegte Arbeitsteilung auf die Dauer auch aufrechterhalten bleibt. Die Auswirkungen dieses Gruppenschutzes können naturgemäß von ungemeiner Bedeutung werden. Denn es liegen in dem Gedanken des Gruppenschutzes gleichsam alle die Kräfte konzentriert, die auf eine gewisse Stetigkeit

in der Entwicklung der deutschen Eisenindustrie drängen, und in ihrer weiteren Verzweigung die Verbandsbildung überhaupt geschaffen haben."

Abschnitt II:

Der kartellmäßige Zusammenschluß des Handels mit Walzwerksprodukten.

A. Allgemeines.

Die weite Verzweigung des zu behandelnden Fragenkomplexes, die innere Verbundenheit der dabei zu erörternden Probleme bringen es mit sich, daß in etwas ausführlicherem Maße als es zunächst erscheinen mag, auf Dinge eingegangen werden muß, die für unsere Analyse von Wichtigkeit sind. Andererseits kann auf eine erschöpfende Darstellung der Entwicklung aller Handelszweige verzichtet werden, da deren Entwicklung sich in annähernd gleicher Weise vollzogen hat und hinsichtlich der Hauptgesichtspunkte prinzipielle Unterschiede kaum bestehen. Wenn im folgenden ein Bild der bestehenden Eisengroßhandels-Absatzorganisationen entrollt wird, so wurde davon Abstand genommen, die Satzungen, Aufgaben sowie Bedeutung einer jeden einzelnen Organisation restlos aufzuführen. Die Aufgabe soll vielmehr darin bestehen, dem Leser einen Ueberblick zu verschaffen und — wenn möglich — Details zu vermeiden, da bei den einzelnen Organisationen sich Bestimmungen, dadurch daß sie Unterverbände der schon erwähnten großen Verbände sind, immer wiederholen und ähnliche Parallelen wahrzunehmen sind.

a) Gründe für den kartellmäßigen Zusammenschluß der Händler.

Durch den industriellen Aufschwung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts durch das fortschreitende Wachsen der Eisenerzeugung und des Eisenverbrauches, durch die Ausdehnung der Produktionsstätten und die Erweiterung der Absatzgebiete sind dem Eisenhandel wichtige wirtschaftliche Aufgaben zugefallen. Die Massenproduktion des großindustriellen Unternehmens ließ einen regelmäßigen und schnellen Absatz zu den dringendsten und schwierigsten Aufgaben des Produktionsunternehmens werden. Die Großindustrie war daher zur Vermeidung der risikoreichen, schwierigen und zeitraubenden Arbeitslast des Absatzes auf die Mitwirkung des Handels angewiesen. Die weitgehende Syndizierung der deutschen Eisenerzeugung wurde deshalb ergänzt durch eine straffe Neuorganisation des deutschen Eisenhandels. Hier kann man in den letzten Jahren eine Entwicklung beobachten, die unter starkem Druck, besonders von Seiten der Eisensyndikate bzw. des Stahlwerksverbandes, eine enge Zusammenfassung des Handels und zugleich die fast restlose Abhängigmachung desselben von der Industrie bedeutet[71]).

[71]) Berkenkopf, P.: a. a. O., S. 47.

b) Wirkungen der Produzentenkartelle auf den Handel.

„Das Hauptmittel seitens der Produzentenkartelle, auf den Handel einzuwirken, ist die Zahl der zum direkten Verkehr mit dem Kartell zugelassenen Händler zu beschränken“[72]). Die Bestrebungen, nur mit dem größten und kapitalkräftigsten Händlern in Verbindung zu treten, kam vor allem im Eisenhandel zur Durchführung. Darin liegt zweifellos eine der größten Beschränkungen der Gewerbefreiheit, die bisher durch Kartelle herbeigeführt worden sind. Andererseits aber ist nicht zu verkennen, daß mit dem Vorhandensein festorganisierter Kartelle die eigentliche volkswirtschaftliche Funktion des Großhandels, das spekulative zeitliche Ausgleichen der Preise, hinwegfällt oder doch sehr an Bedeutung verliert, und deshalb eine Beschränkung desselben und seiner Gewinnanteile wohl berechtigt sein kann.

Für den Händler bedeutet der kartellmäßige Zusammenschluß eine wesentliche Vereinfachung der Geschäftstätigkeit, da die Preisfrage bei den Verhandlungen mit den Abnehmern ausscheidet. Während früher bei freier Konkurrenz der Handel das organisierende Element[73]), in dem tauschwirtschaftlichen Prozeß war, das Angebot und Nachfrage in Uebereinstimmung zu bringen suchte, wollen nunmehr die Verbände selbst diese Organisation in die Hand nehmen.

Die häufigste und allgemeinste Einwirkung erfolgt auf dem Wege der Konditionenverbände, wobei die dadurch herbeigeführte Vereinheitlichung der Lieferungsbedingungen in der Regel auch dem Handel Vorteile bietet[73]). Hinsichtlich der Wirkung der Preisfestsetzungen eines Kartells auf den Handel sind Preiserhöhungen in der Regel für die Händler nicht so sehr nachteilig, da sie ja die höheren Preise auf die Konsumenten abwälzen können. Der Handel hat vielmehr ein Interesse daran, daß die Verkaufspreise nicht zu niedrig sind, weil sein Gewinn meist aus einem prozentualen Zuschlag zu ihnen errechnet wird.

Gegenüber einer Ueberspannung der Macht der einzelnen Kartelle hat der einzelne Händler kein Mittel in der Hand und gegen übermäßige Forderungen eines Syndikates vorzugehen, hütet er sich aus Furcht, von dem Syndikat aus dem Verkehr ausgeschlossen zu werden[74]). Eine wesentlich stärkere Stellung nimmt jedoch der Handel dann ein, wenn er der in Verbänden zusammengeschlossenen Industrie eine Vereinigung von Angehörigen seines Berufszweiges entgegensetzt. In richtiger Erkenntnis dieser Tatsache haben sich die Händler daher auch ihrerseits in Verbänden organisiert, um damit gegenüber der Industrie ihre Stellung behaupten zu können. Durch Unterstützung von außerhalb des Kartells stehenden Pro-

[72]) Liefmann: a. a. O. S. 169. (Kartelle, Konzerne und Trusts.)
[73]) Liefmann: Kartelle, Konzerne, Trusts, S. 155.
[74]) Weinreis: Die Stellung des Eisenhandels gegenüber der Eisenindustrie. Kölner Diss., S. 21.

duzenten sind sie dann im gegebenen Falle sogar in der Lage, das Kartell ihren Wünschen gefügig zu machen, u. U. dadurch sogar eine Sprengung des letzteren herbeizuführen. Ein gemeinsamer Kampf der Händler kann also für die Produzentenkartelle sehr gefährliche Folgen haben. Die Macht, die in den Händlerverbänden liegt, wissen auch die Produzentenkartelle zu würdigen, weshalb deren Bestreben darauf gerichtet ist, eine Sprengung der Händlervereinigungen dadurch zu erreichen, daß sie einigen Händlern Vorzugsbedingungen einräumen, wenn dieselben sich verpflichten, aus der Händlervereinigung auszutreten. Man kann daher die Kartellierung des Eisenabsatzes einteilen in[75]): Verkaufsverbände, die von der Eisenindustrie als solche ausgehen und eine Durchkartellierung bis zum Konsumenten bewerkstelligen, und in solche, die sich gegen die Benachteiligungen des Eisengroßhandels richten, die man am besten als Frontal- oder Kampfverbände bezeichnen kann.

Bevor nun im einzelnen die Händlerverbände und deren Absatzorganisationen näher untersucht werden sollen, dürfte es vorteilhaft sein, sich zunächst mit den Marktsubjekten, den einzelnen Handelsarten, sowie den Möglichkeiten des Absatzvollzuges vertraut zu machen.

B. Einzelne Handelssubjekte.

a) Der Verbandshändler.

„Verbandshändler ist derjenige Händler, der unmittelbar vom Stahlwerksverband kaufen kann und der sich auf Grund einer Verpflichtungserklärung zur jährlichen Abnahme einer bestimmten Menge Stab- und Formeisen verpflichtet hat“[76]). Danach werden z. B. für den Verkehr mit Form- und Stabeisen in Nordwest-, Mittel- und Süddeutschland nur solche Händler zugelassen, welche in der Zeit vom 1. Januar 1927 bis 30. September 1929 jährlich 15 000 t Stab- und Formeisen, in Rheinland, Westfalen sowie Norddeutschland 24 000 t umgesetzt haben[77]). Ein unmittelbarer Vertrieb der Walzwerkserzeugnisse erfolgt demnach nur an solche Händler, die in der Lage sind, umfangreiche Bestellungen in wenigen Abmessungen zu erteilen.

Mit den Verbandshändlern hat der Stahlwerksverband Gegenseitigkeitsverträge abgeschlossen derart, daß dieselben die Verpflichtung übernehmen, kein Außenseitermaterial abzusetzen. Zugleich sicherte er sich ein Vetorecht gegen die von den Einzelverbänden festgesetzten Preise und Bedingungen für den Weiterverkauf. Der Stahlwerksverband ging seinerseits dafür die Verpflichtung ein, den Vertrieb des nichtsyndizierten Materials ausschließlich den Verbandshändlern zu überlassen. Daher können

[75]) Hofmann, M.: a. a. O., S. 69.
[76]) Rebien, H.: a. a. O., S. 29.
[77]) Enquete-Bericht, S. 111.

dieselben als die eigentlichen Träger des Eisengroßhandels angesehen werden. Während in der Regel der Großhändler an den Kleinhändler und letzterer erst unmittelbar an den Verbraucher, Handwerker usw. liefert, besteht beim Handel mit Walzwerkserzeugnissen insofern eine Eigentümlichkeit, als hier der Großhandel sowohl mit Klein- und Großkonsumenten in unmittelbarem Geschäftsverkehr steht[78]). Maßgebend für eine Unterscheidung nach Groß- und Kleinhandel dürfte allein die Größe des Umsatzes sein. Die Stellung des Enquete-Ausschusses zu dieser Frage besteht zu recht und sei im folgenden erwähnt: „Es wäre durchaus angebracht, den freien Handel bei größeren Umsätzen zum Großhandel hinzuzurechnen, obgleich er im Bezuge der Walzwerkserzeugnisse auf den Verbandshandel angewiesen ist und zu den Verbänden des Großhandels teils nicht zugelassen wird. Dem freien Handel gegenüber tritt so sehr oft der Verbandshändler einmal als Konkurrent und zum andern als Zwangslieferant auf. Daß dieser Zustand für die Geschäftsgebarung des freien Handels unerträglich ist, liegt auf der Hand, denn gerade diese Verbandsregelung müßte eine grundlegende Aenderung erfahren."

Als Rente dafür, daß der Verbandshändler die Verkaufsfunktion übernimmt, steht ihm ein Rabatt zu auf die von den Verbänden festgesetzten Grund und Ueberpreise, jedoch nur unter der Bedingung, daß Zahlung bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats erfolgt. Es handelt sich also hier mehr um die Gewährung eines Skontos als eines Rabattes. Die Sätze werden für die einzelnen Gattungen, wie aus nachstehender Tabelle XVI ersichtlich, gewährt[79]):

Tabelle XVI:

Stabeisen	2 %
Formeisen	2 %
Bandeisen	2,5 %
Grobbleche	4 %
Mittelbleche	4 %

b) Der Werkshändler.

Neben dem eigentlichen Verbandsgroßhandel kam schon vor dem Kriege für den Absatz der nichtsyndizierten Erzeugnisse eine Institution auf, die sich nach dem Kriege außerordentlich ausdehnte, der sog. Werkshandel. Die Notwendigkeit, für den Absatz der vielgestaltigen B-Produkte zu sorgen, veranlaßte die Walzwerke in erster Linie zur Anknüpfung fester Handelsbeziehungen. Der Ausdehnungsdrang der Werke hatte sich nach Gründung des Stahlwerksverbandes nach B-Produkten erstreckt, weil die Bewegungsfreiheit bei diesen Erzeugnissen nicht so stark gehemmt war

[78]) Enquete-Bericht, S. 113.
[79]) Weinreis: a. a. O., S. 34.

wie bei den A-Produkten. Infolge der vom Kartell bestimmten Produktionseinschränkungen der letzteren bestand für die Werke die Möglichkeit, durch verstärkte Weiterverarbeitung und Verfeinerung der B-Produkte die volle Beschäftigung aufrecht zu erhalten [80]). Berkenkopf gibt auf S. 50 seines Werkes eine Begriffserklärung, wo er als „Werkshandelsgesellschaften die unter Kontrolle von Werken stehenden Firmen, die einen großen Teil der Erzeugung der betreffenden Werke absetzen" bezeichnet.

Die Werkshändler können hinsichtlich Qualität wie Quantität der Erzeugnisse mit einer Vorzugsbehandlung durch ihre Werksfirmen rechnen und dadurch besonders in der Hochkonjunktur sich infolge schnellerer und besserer Lieferungen einen bedeutenden Vorsprung am Markte sichern. In der Kreditgewährung wirkt sich der Vorteil, den die Werkshändler von jeher besaßen, insofern aus, als sie, gestützt auf die hinter ihnen stehenden Stammhäuser, kapitalkräftiger sind als der freie Großhandel und durch eigene Transportmittel, besonders Schiffe, für die Lieferung in bestimmte Bezirke auch in frachtlicher Hinsicht gegenüber den anderen Händlern besser gestellt sind [81]). Während der Inflation, als kein Stahlwerksverband bestand, hatten sie ein Netz von Filialen gesponnen, waren in die Verbrauchszentren vorgerückt und wurden dort ein mächtiger Faktor, als die Neuregelung des Eisenabsatzes in Angriff genommen wurde.

Anregend auf die Angliederung von Werkshandelsfirmen wirkte die Vorzugsstellung, die den Röchlingschen Eisen- und Stahlwerken, den Rombacher Hüttenwerken und dem lothringischen Unternehmen de Wendel, die mit den Handelsfirmen Gebr. Röchling, C. Später und I. Nöther in Verbindung standen, bei Gründung des Stahlwerksverbandes eingeräumt worden war. Der Verband schloß nämlich mit diesen Werken ein Sonderabkommen, wonach die mit ihnen verbundenen Händlerfirmen an den Verkäufen des Stahlwerksverbandes mindestens in dem Umfang der Lieferung des letzten Kalenderjahres beteiligt sein sollten. Die Vorzugsstellung dieser Werke ist ferner darin zu erblicken, daß ein Teil der Erzeugung durch eigene oder befreundete Handelsfirmen unabhängig vom Stahlwerksverband vertrieben und so die Beziehungen zur Kundschaft trotz des Syndikates aufrecht erhalten werden können.

Die Lieferungsverhältnisse zwischen den Produktionsunternehmungen und den mit ihnen verbundenen Handelsfirmen sind verschiedener Art. Einmal wird dem Handelshaus der Alleinvertrieb übertragen, dann aber gibt es auch noch Großhandelsfirmen, die zwar keine eigentlichen Werkshändler sind, aber doch in dauernder enger Verbindung mit bestimmten Walzwerken stehen, ohne daß diese verpflichtet sind, sich beim Verkauf ausschließlich der Vermittlung des betreffenden Grossisten zu bedienen. Als

[80]) Weinreis, H.: a. a. O., S. 34.
[81]) Berkenkopf: a. a. O., S. 50.

Beispiele hierfür seien angeführt:

die Gelsenkirchener Bergwerks A.G. mit
F. A. Banzhaf u. Co., Köln,
Ravené, Berlin (Deutscher Eisenhandel A.G.),
H. A. Schulte, Eisenhandlung A.G., Hannover/Dortmund;

die Rheinischen Stahlwerke mit
Steffens u. Nölle, Berlin,
M. I. Caro u. Sohn, Berlin/Breslau,
Eduard Lindner, Breslau/Berlin;

die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten A.G. mit
Kölner Verkaufskontor Gustav Risch, Köln,
Ravené, Berlin,
H. A. Schulte, Hannover/Dortmund;

Gebrüder Stumm G.m.b.H., Neunkirchen mit
Klöckner u. Co., G.m.b.H., Duisburg/Köln, Dortmund, Berlin, Hannover, Hamburg;

der Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede-Kneuttingen mit Klöckner u. Co., G.m.b.H.;

Eisenwerk Ges. Maximilianshütte, mit
Guldmann, Ramspeck u. Schmidtmer G.m.b.H., Nürnberg, Augsburg, München;

Oberschlesische Eisenbahn-Bedarfs A. G. mit
Eduard Lindner, Breslau/Berlin,
Steffens u. Nölle, Berlin,
E. Caro u. Sohn, Berlin/Breslau.

c) Der Vertragshändler.

Als dritte Gruppe der Handelssubjekte seien schließlich die Vertragshändler erwähnt. Diese kontrahieren mit den Verband- bzw. Werkshändlern und nehmen die Verpflichtung auf sich, ihren gesamten Bedarf an Walzwerksprodukten durch die Großhandelsverbände beim Stahlwerksverband zu decken und die vom Verbande jeweils festgesetzten Preise, Bedingungen und Verpflichtungen in vollem Umfange einzuhalten [82]). Während der Verbandshändler sich zur Abnahme einer bestimmten Menge verpflichten muß, trifft dies für den Vertragshändler nicht zu. Für Lieferungen in das Gebiet eines anderen Bezirkes gelten die Bestimmungen der Einzelverbände, wonach die Vertragshändler die Preise, Bedingungen und Verpflichtungen zu respektieren haben, die in diesem Gebiet von der zuständigen Vereinigung festgesetzt sind. Die Bedingungen beim Weiterverkauf sind derart, daß grundsätzlich ein Händler von dem anderen und

[82]) Rebien, H.: a. a. O., S. 32.

jeder Verbraucher bei dem Händler kaufen kann, den er wünscht[83]). Je nach der Größe ihres Umsatzes sind die Händler in vier Gruppen eingeteilt und erhalten einen abgestuften Rabatt von 4 bis 1_2% auf die ihnen von den Verbandshändlern berechneten Preise für Form- und Stabeisen, so daß die erste Gruppe der Vertragshändler etwa noch zu Werkspreisen einkaufen kann. Die Verbandshändler sind aber trotzdem noch besser gestellt als Gruppe I der Vertragshändler, da sie auf den Werkspreis 2% Skonto erhalten. Die Preisfestsetzung erfolgt seit Juli 1926 unter Mitwirkung der Vertrags- sowie der freien Händler[84]). Damit hatten sich die ersteren auch eine wesentliche und einflußreiche Stellung gegenüber den Preisdiktaten der Verbandhändler bzw. des Stahlwerksverbandes geschaffen.

C. Einzelne Handelsarten.

Dieser Ueberblick über die beim Vertrieb von Walzwerksprodukten in erster Linie in den Vordergrund tretenden Handelssubjekte mag genügen, um hierauf die Darstellung einzelner Handelsarten folgen zu lassen.

Max Hofmann, der sich in seinen Darlegungen an eine Einteilung Lampes anlehnt, unterscheidet[85]):

1. den Produktionszwischenhandel und hier wieder
   a) den reinen Aufkaufhandel,
   b) den Sortimentergroßhandel,
   c) den Ausgleichsgroßhandel.
2. den Absatzgroßhandel, seinem Wesen nach nicht so sehr Warenreservoir als vielmehr Triebkraft des Warenstromes, bedacht auf möglichste Ausdehnung der Absatzgebiete.

„Die Aufteilung der Eisengroßhandelsleistung, die sich als Funktionszerlegung bzw. Betonung besonderer Funktionselemente kennzeichnete, ergäbe folgende weitere Aufgaben:

a) des Spekulationshandels,
b) des Kreditgroßhandels,
c) des Großhandels mit stark entwickelter Warenbearbeitung, die sich noch nicht als unabhängiges Gewerbe erhalten kann."

Diese einzelnen Sonderfunktionen des Eisengroßhandels kommen in der Wirklichkeit in folgenden Ausmaßen vor:

a) Der reine Aufkaufhandel.

Diese Handelsart besteht hier nicht, wohl aber beim Schrotthandel, der sich der Sammlung zersplitterter Angebote widmen soll, um so erst die Vorbedingung einheitlicher Preisbildung für gleichartige Güter auf weiterem Raume zu schaffen.

[83]) Toyka: Enquete-Bericht, S. 319.
[84]) Hofmann, M.: a. a. O., S. 82.
[85]) Hofmann, M.: a. a. O., S. 82.

b) Der Sortimenterhandel [86]).

Auch er spielt im Gebiete des hier als eigentlichen Eisengroßhandel angesehenen Großhandels keine Rolle. Es ist ebenfalls, wie vorher auf den Schrotthandel zu verweisen, wo seine Aufgabe darin besteht, die in großem Durcheinander ankommenden Schrottmassen nach bestimmten marktmäßigen Gruppen zu sortieren.

c) Der Ausgleichshandel [87]).

Der Ausgleichshändler, der „seine Existenzmöglichkeit schlechthin aus dem Ausgleich örtlicher und zeitlicher Bedarfsdifferenzierung mittels Lagerhaltung ableitet", ist hier stark vertreten. Bei der früheren Marktgestaltung der freien Konkurrenz war die Ausgleichsaufgabe des Eisengroßhandels in noch stärkerem Maße als heute vorhanden.

d) Der Absatzhandel [88]).

Die Lagerhaltung spielt hierbei die größere Rolle. Sie dient der Befriedigung spontan auftretender Nachfrage sowie des kleinen Bedarfes. Die Funktion jedoch „Triebkraft des Warenstromes zu sein, bedacht auf mögliche Ausdehnung der Absatzgebiete" tritt bei der heute herrschenden Marktregelung stark in den Hintergrund. Die Betonung, wie wichtig die Lagerhaltung ist, soll natürlich keinesfalls den streckengeschäftlichen Absatzvollzug ausschließen. Es kommt, den Ausführungen Hofmanns folgend, beim Absatzhandel darauf an,

1. „stets bei einem Werk einen Abschluß laufen zu haben, der es ermöglicht, daß Abrufe schnellstens ausgeführt werden können. Der Abschluß soll möglichst bei einem Werk getätigt werden, das die größte Anzahl von Dimensionen und Profilen fabriziert, welches das umfangreichste Walzprogramm hat und schnell liefern kann".
2. „stets ein gutsortiertes Lager zu unterhalten, so daß jeder auftretende und für die Lagerlieferung in Frage kommende Bedarf befriedigt werden kann."

Dies erfordert Kenntnis der Kunden sowie deren Bedarf, soweit der letztere überhaupt vorausgesehen werden kann. Die Bedeutung des Handels als Warenreservoir findet in der Lagerhaltungsfunktion somit klaren Ausdruck.

e) Der Spekulationshandel [89]).

Den Spekulationshandel, der Marktbeziehungen nicht mit dem Ergebnis der Warenbewegung, sondern ausschließlich dem des Preisausgleiches anknüpft, findet man im Eisenhandel nicht vor.

---

[86]) [87]) [88]) Hofmann, M.: a. a. O. S. 82/83.
[89]) Hofmann, M.: a. a. O., S. 84.

f) Der Kreditgroßhandel [89]).

Dessen Betätigungsfeld war früher insofern ein weiteres, als er sich seinen Kundenkreis primär mittels überdurchschnittlicher Zielgewährung gesichert hatte. Durch genaue Kenntnis der finanziellen Verhältnisse seiner Kundschaft war er in der Lage, in vielen Fällen auf den Geldeingang länger als gewöhnlich zu warten, ohne damit ein größeres Risiko eingehen zu müssen. Diese übernormale Zielgewährung sicherte ihm also einen bestimmten Teil am Absatz.

D. Die einzelnen Stellen des Absatzvollzuges.

Was die Absatzvollzugsmöglichkeiten innerhalb des Handels mit Walzwerksprodukten anlangt, so können folgende Arten unterschieden werden:

a) der Werksmarkt,
b) das Streckengeschäft,
c) der Großhandelsmarkt
d) der Kleinhandelsmarkt.

a) Der Werksmarkt.

Wie schon erwähnt wurde, pflegen die Produzenten im allgemeinen selten mit den Verbrauchern und niemals mit den Kleinhändlern in unmittelbare Verbindung zu treten, sie kontrahieren vielmehr nur mit den Großhändlern, die in Verbindung mit dem Kleinhandel oder auch dem Großverbrauch stehen. Diese Geschäftsgebarung der einzelnen Werke findet ihre Erklärung darin, daß ein Werksbetrieb nur dann rentabel und rationell gestaltet werden kann, wenn Abschlüsse in großen Mengen vorgenommen werden. Die bei der Umstellung von Walzen entstehenden Aufwendungen sind nur dann tragbar, wenn möglichst große Mengen desselben Profiles zur Auswalzung gelangen. Die entsprechende Nachfrage einer solchen Massenproduktion bzw. eines solchen Massenangebotes gegenüber kann aber nur von Seiten des Großhändlers auf Grund seines großen Bedarfes erfolgen.

Es könnte hier vielleicht der Einwand erhoben werden, die Werke sollen ihrerseits die Lagerung der Erzeugnisse selbst vornehmen, um sie von hieraus an den Konsum weiterzuleiten; demgegenüber müssen jedoch folgende nachteilige Wirkungen berücksichtigt werden [90]):

1. Würde dies eine Verteuerung der Versandkosten bewirken, da der Verladungskran für jede differenzierte Waggonladung immer wegen kleiner Mengen einen großen Weg zurücklegen müßte. Hinzu kommt noch,

[90]) Christlieb, K.: a. a. O., S. 30.

2. daß die Kleinhändler und Verbraucher in den meisten Fällen das Material innerhalb ganz geringer Zeit geliefert wünschen. Die Unmenge aller Abmessungen und Sorten dauernd in Vorrat zu haben, wäre jedoch für die Werke gänzlich ausgeschlossen. Anders verhält es sich beim Großhandel, denn dieser tätigt große Abschlüsse auf mindestens ein Quartal, meistens jedoch auf ein Jahr. Dadurch, daß die Spezifikationen hier ziemlich frühzeitig einlaufen, bietet sich den Werken genügend Zeit und Gelegenheit, ihre Produktion gemäß dem Auftragsbestande einzuteilen.

b) Das Streckengeschäft.

Werden beim Lagergeschäft alle verkauften Waren aus dem Lagervorrat des Groß- bzw. Kleinhändlers entnommen, so bedient sich beim Streckengeschäft der Kleinhändler des Großhändlers, der eine Art Kommissionär-Stellung einnimmt. Auch der Kleinhändler schließt gern in normalen Zeiten, in denen er seinen Bedarf für einen großen Zeitabschnitt annähernd beurteilen kann, bei einem Großhändler ab. Letzterer überschreibt seinerseits derartige Spezifikationen seinem Werke, welches dann jeweils nach Abruf die Ladung direkt an die Adresse des Kleinhändlers zum Versand bringt, jedoch auf Rechnung des Großhändlers. Diese Geschäfte bieten sowohl dem Klein- als auch dem Großhändler Vorteile.

Der Großhändler hat nichts mehr zu tun, als den Auftrag bei seinem Werk unterzubringen, auf die Einhaltung des Liefertermins zu achten und endlich seinen Abnehmern nach Abfertigung des Waggons die Rechnung zu übersenden.

Die Vorteile des Kleinhändlers bestehen darin, daß er sich eine doppelte Fracht erspart und sich für ihn der Preis dieses Materials um die sonst notwendigen Lagergeschäftszuschläge niedriger stellt.

Derartige Geschäfte kommen auch sehr häufig vor zwischen Großhändler und Großverbraucher. Der Bedarf des letzteren übersteigt in vielen Fällen den der Kleinhändler und so ist es zu verstehen, daß auch er sich häufig des Großhandels als Vermittler bedient, da er — wie schon erwähnt wurde — nicht in unmittelbare Verbindung mit den Werken selbst treten kann [91]).

c) Der Großhandelsmarkt.

Die Kleinhändler als auch die Verbraucher fordern von den Großhandelsunternehmungen Preisangebote und bestimmte Angaben über die Lieferzeiten ein und werden demjenigen Unternehmen den Auftrag erteilen, das in der Preisstellung wie auch hinsichtlich der Lieferungsmöglichkeit die vorteilhaftesten Bedingungen stellt. Infolge der großen Nach-

[91]) Christlieb, K.: a. a. O., S. 31.

frage und der Vielfältigkeit der Dimensionen muß der Großhändler, um dem Wettbewerb Widerstand leisten zu können, über ein reichsortiertes Lager verfügen, das naturgemäß große Betriebsmittel erfordert. Größere Kleinhandelsfirmen beziehen in der Regel die Walzwerkserzeugnisse ebenfalls waggonweise, während die kleineren Händler sowie die Verbraucher sehr viel Material in Stückgut beziehen, wodurch allerdings der Anteil der Frachtkosten erheblich in die Höhe steigt. Es bieten sich jedoch zur Einsparung der Stückgutkosten zwei Wege [92]):

1. der Bezug in Sammelladung. Der Großhändler stellt hier aus kleineren Einzelbestellungen einen Waggon zusammen und fertigt denselben an eine für alle Käufer günstig gelegene Verteilungsstelle ab.
2. Der Weg liegt im Kaufe bei dem zunächst wohnenden Kleinhändler.

d) Der Kleinhandelsmarkt.

Die Kleinhändler sind die letzten Verteilungsstellen in dem großen System des Warenstromes, der die Wirtschaft mit den nötigen Gütern zu versorgen hat. Eine große Anzahl solcher Kleinhandelsfirmen als treuen Kundenstamm ansprechen zu dürfen, heißt intensivste Aufspürung jeglichen Bedarfes in irgendeinem bestimmten Wirtschaftsgebiet [93]).

E. Die Frachtschnittpunkte zum Ausgleich der geographisch-differenzierten Lage der Abnehmer zum liefernden Werk.

a) Begriff und Wesen der Frachtschnittpunkte.

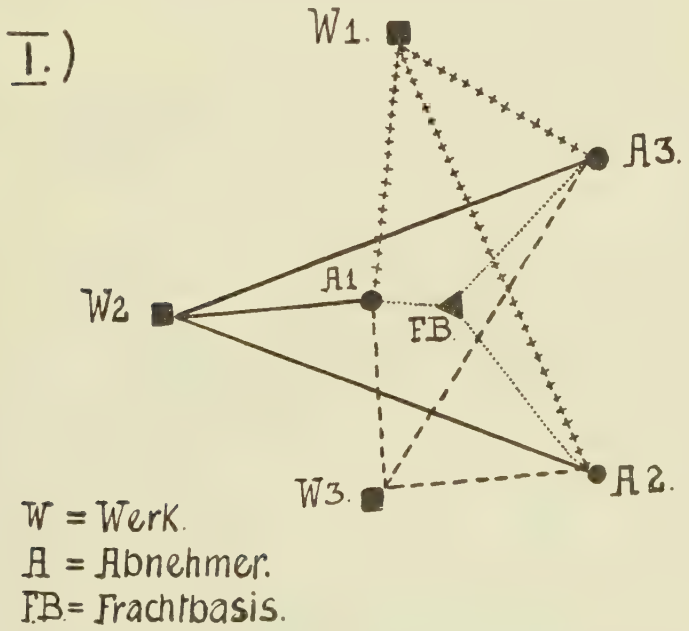
Wo immer auch die Werke liegen, einer der beiden zur Produktion notwendigen Rohstoffe Kohle oder Erz muß zuvor herbeigeschafft werden. Aus diesem Grunde sind schon lange vor der Gründung des Stahlwerksverbandes die Werke übereingekommen, bestimmte Stationen als Frachtschnittpunkte [94]) zu wählen, mit dem Zweck, den Produzenten, die räumlich voneinander getrennt sind, die Erzielung eines gleichen Preises für ein bestimmtes Absatzgebiet zu ermöglichen und somit eine auf Frachtvorteile gegründete Konkurrenz auszuschalten. Emil Geisler [95]) faßt Begriff und Wesen der Frachtschnittpunkte folgendermaßen zusammen:

„Von Verkauf auf Frachtgrundlage wird dann gesprochen, wenn zwei oder mehr Betriebe das gleiche Erzeugnis so verkaufen, daß ein Abnehmer immer denselben Preis zahlen muß, gleich woher er die Ware bekommt, und wenn ihm zum Unterschiede zu der Preisstellung frei Empfangsort, dabei der Unterschied zwischen der an das Beförderungs-

[92]) Christlieb, K.: a. a. O., S. 31.
[93]) wie vor.
[94]) auch Frachtgrundlage, Frachtbasis genannt.
[95]) E. Geisler: Die Frachtgrundlagen bei bergbaulichen und industriellen Erzeugnissen. Köln 1931 zit. S. 1.

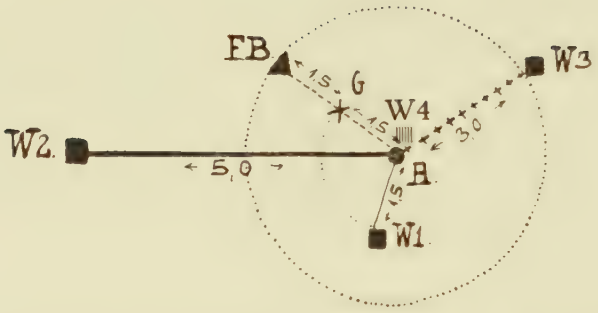
unternehmen bezahlten Fracht und der Fracht ab Frachtgrundlage in der Rechnung vergütet, oder belastet wird."

Voraussetzung für eine derartige Berechnungsweise ist das Vorhandensein eines alle Teile eines Landes gleichmäßig bedienenden Verkehrsmittel mit öffentlichen Tarifen, wie dies bei der Reichsbahn der Fall ist. Zur näheren Kennzeichnung bzw. des besseren Verständnisses wegen mögen nachfolgende Schaubilder I und II dienen. Die an verschiedenen Standorten liegenden Lieferwerke sind mit W_1, W_2, W_3 bezeichnet, A_1, A_2 und A_3 stellen die an verschiedenen Plätzen liegenden Abnehmer und FB die Frachtbasis dar. Die Verbindungslinien zwischen Werk und Abnehmer bzw. Frachtbasis und Abnehmer sind in Wirklichkeit keine Geraden, sondern weisen Krümmungen auf, die durch den jeweiligen Schienenweg des Verkehrsmittels bedingt sind. Der besseren Uebersicht halber wurden jedoch die einzelnen Punkte durch gerade Linien miteinander verbunden.



Verkaufen nun die Erzeuger-Werke W_1, W_2 und W_3 ihr Material auf Frachtgrundlage FB, so stellt sich der Preis für jeden beliebigen Abnehmer A_1, A_2, A_3 usw. gleich hoch ohne Rücksicht darauf, ob das Erzeugnis von W_1, W_2, W_3 oder sonst einem Werk bezogen wird. Es wird den Ab-

II.)



Der Grundpreis für das Material sei RM. 100.— pro Tonne.
Die Entfernung W_1—A bedinge Frachtkosten von RM. 1.50
" " W_2—A " " " " 5.—
" " W_3—A " " " " 3.—
" " FB—A " " " " 3.—

nehmern lediglich die von der Frachtbasis bis zum Empfangsort der Käufer, also von FB bis A_1, A_2 und A_3 entfallende fiktive Fracht berechnet. Um dies im einzelnen klarer hervortreten zu lassen, soll eine weitere Skizze II aufgezeichnet werden, wobei angenommen wird, daß ein Abnehmer bei vier Werken, deren Standort gänzlich voneinander abweicht, seinen Bedarf eindeckt. Der Käufer A bezahlt jeweils nur die Fracht FB—A. Bezieht er z. B. von W_1, so zahlt er der Reichsbahn die Fracht W_1—A. Da die Entfernung W_1—A geringer ist, als diejenige FB—A, die er jedoch, wie oben erwähnt, dem Lieferwerk W_1 zahlen muß, so hat er letzterem die Differenz G—FB noch zu entrichten[96]), oder anders ausgedrückt die fiktive Fracht FB—A muß er zahlen, während ihm die effektive, wirklich gefahrene Fracht vergütet wird. Diese Frachtdifferenz FB—G bedeutet für das Lieferwerk W_1 eine Erlössteigerung (Frachtvorteil). Bezieht nun A von W_2, so zahlt er der Bahn die effektive Fracht W_2—A, die ihm das Werk wiederum vergütet. Es stellt ihm aber die fiktive Fracht FB—A in Rechnung, die aber geringer ist, als die effektiv bezahlte Fracht. Das Werk ist also hier gezwungen, diese Mehrdifferenz dem A

[96]) $(W_1—A) + (G—FB) = FB—A$.

zu vergüten, wodurch dem Werk eine Erlösminderung bzw. ein Frachtnachteil entsteht. Wenn nun A bei W_3 einkaufen würde, so ergäbe sich in diesem Falle insofern weder ein Frachtvor- noch Nachteil für den Lieferanten W_3, als die Entfernung FB—A gleich ist derjenigen W_3—A. Zu zahlende fiktive Fracht FB—A und bereits von A bezahlte effektive Fracht W_3—A heben sich auf. Befinden sich schließlich Lieferwerk und Abnehmer am gleichen Platz, d. h. fällt A und W_4 zusammen, so entsteht dem Werk W_4 der größte Frachtvorteil, weil es dem Abnehmer A keine effektive Fracht zu vergüten braucht bzw. die volle fiktive Fracht FB—A in Rechnung stellen kann. Praktisch verfahren die Werke derart, daß sie dem Fakturenendbetrag die jeweilige Frachtdifferenz entweder abziehen oder zuschlagen.

Fakturenendbetrag		RM. 100.—
Frachtbasis — Empfangsort	= RM. 3.—	
Lieferort — Empfangsort	= RM. 1.50	
+ Frachtdifferenz		„ 1.50
		RM. 101.50

Eine auf Grund der in der Skizze angegebenen Frachtbeträge zahlenmäßige Durchführung der vier Beispiele soll als Beweis dafür, daß der Abnehmer von jedem beliebig entfernten Werk beim Kauf auf Frachtgrundlage zum gleichen Preis beziehen kann, dienen.

Tabelle XVII.

	1	2	3	4	5	6
Werk	Grundpreis RM.	effekt. von A der Bahn bezahlte Fracht	Grundprs. + der Bahn bezahlte effekt. Fracht =(1+2)	fikt. dem Werk zu zahlende Fracht	Diff. zwisch. eff. und fikt. Fracht =(5−2)	Grundpr. + eff. Fracht plus od. min. Frachtdiff. =(1+2)+ od. ⁄.5
		RM.	RM.	RM.	RM.	RM.
W_1	100.—	1.50	101.50	3.—	+1.50	103.—
W_2	100.—	5.—	105.—	3.—	—2.—	103.—
W_3	100.—	3.—	103.—	3.—	—.—	103.—
W_4	100.—	—.—	100.—	3.—	+3.—	103.—

Das Erzeugerwerk wird bestrebt sein, in erster Linie nur solche Abnehmer zu beliefern, bei denen kein Frachtnachteil entsteht. Der Frachtvorteil vergrößert sich bei zunehmender Nähe des Werkes zum Abnehmer ausgehend von der Frachtbasis, umgekehrt vergrößert sich der Frachtnachteil bei zunehmender Entfernung des Werkes zum Abnehmer. Zieht man nun, wie dies in obiger Skizze geschehen ist, vom Abnehmer A einen

Kreis, dessen Radius gleich ist der Entfernung Frachtbasis — Abnehmer (FB—A), so liegen sämtliche Werke innerhalb desselben frachtgünstig, d. h. sie erzielen Frachtvorteile, außerhalb desselben frachtungünstig d. h. sie haben Frachtnachteile zu tragen. W_1 und W_3 liegen innerhalb des Kreises, W_2 außerhalb desselben. Die Erlöse der 4 Werke sind:

W_1 = RM. 101.50 W_2 = 98.— W_3 = RM. 100.— W_4 = 103.—.

Die für die Frachtdifferenzen errechneten Beträge fließen somit ohne weiteres in die Werkskasse. Darin kann nun keine Benachteiligung des Händlers gesehen werden, denn die Werke, z. B. die Maximilianshütte in Rosenberg, müssen ihre Rohstoffe selbst beziehen, haben also erhebliche Frachtkosten aufzubringen gegenüber den Werken, deren Lage zu den Rohstoffen eine günstigere ist. Die von dem Händler an das Werk vergütete Frachtdifferenz stellt daher nichts anderes dar, als das Aequivalent für die vom Werk getragenen Transportkosten des Rohstoffes.

Den Werken sind demnach, je nach ihrer geographischen Lage, Grenzen für ihr Absatzgebiet gesetzt. So wird z. B. die Maximilianshütte auf Frachtgrundlage Burbach kein Interesse mehr an Formeisenlieferungen etwa nach Frankfurt a. M. zeigen, weil ihr dabei Frachtnachteile entstehen würden [97]).

Der Vorteil beim Verkauf auf Frachtgrundlage für den Erzeuger ist darin zu erblicken, „daß er sich stets in seinen Preisforderungen nach der empfindlichsten Konkurrenz richten und alle Vorteile wahrnehmen kann, die er ihr gegenüber in Form von Frachtvorsprüngen zu erzielen vermag“ [98]). Für Kartelle ist ein solcher Verkauf ihrer Erzeugnisse insofern vorteilhaft, als sie dadurch die Verteilung der Aufträge auf die einzelnen Mitgliedswerke unter Berücksichtigung gleichmäßiger Beschäftigung vornehmen können. Wenn dann vollends die Kartellierung, wie bei der Eisenindustrie eine sehr straffe ist, so nimmt das Syndikat die Auftragsverteilung derart vor, daß möglichst kurze Frachtstrecken benützt werden bzw. der Absatz von den frachtgünstig gelegenen Werken zum jeweiligen Käufer erfolgt [99]).

Der Vorteil, der dem Abnehmer erwächst, besteht darin, daß die Bezugskosten der Erzeugnisse immer die gleichen sind, ohne Rücksicht darauf, ob der Kauf von einem in der Nähe des Käufers liegenden oder weit von dessen Wohnsitz entfernten Werke erfolgt. Er wird, wenn er das betreffende Material schnell benötigt, den Auftrag, sofern er dazu in der Lage und nicht durch Kartellbestimmungen daran gehindert ist, dem nächstliegenden Werke zukommen lassen, wird aber dann dem weit

[97]) Die Entfernung Burbach—Frankfurt ist geringer, als Frankfurt—Rosenberg.

[98]) Geisler, E.: a. a. O., zit. S. 3.

[99]) Geisler, E.: a. a. O., S. 3 ff.

entfernten Erzeuger die Bestellung erteilen, wenn derselbe eine qualitativ bessere Ware liefert, oder er mit demselben Gegengeschäfte [100]) abschließen kann.

b) Gründe für die Entstehung von Frachtschnittpunkten [101]).

In den 60iger Jahren des vorigen Jahrhunderts findet man die Ursachen für die heutigen Frachtschnittpunkte darin, daß z. B. die Mitglieder eines Verkaufssyndikates das absatzfertige Material nach bestimmten Lagerplätzen zu liefern hatten, von wo aus der eigentliche Versand an die Abnehmer erfolgte. Meistens wurden derartige Sammellager im Mittelpunkt bestimmter Industriezentren errichtet. Beim Bezuge des Materials von diesen Lägern bezahlten die Käufer anscheinend die gleichen Preise ohne Rücksicht auf die vom Werk bis zum Sammellager entstandenen Frachtkosten. Mit dem Ausbau der Eisenbahnen trat an die Stelle des Bezuges von diesen Lägern der direkte Versand ab Lieferwerk, wobei die Frachtdifferenz gegenüber dem Lagerbezug dem Abnehmer entweder vergütet oder belastet wurde. Eine andere Möglichkeit der Entstehung der Frachtbasen kann vielleicht auch daraus gefolgert werden, daß die Bestrebungen der Syndikate dahin zielten, den Abnehmern das Interesse auf Lieferung von den ihnen am nächsten gelegenen Werken zu nehmen, um dadurch zu verhindern, daß entferntere Mitgliedswerke ohne Aufträge blieben.

Bei der Wahl der Frachtschnittpunkte gibt fast immer der Ort mit den niedrigsten Erzeugungskosten den Ausschlag. Maßgebend ist hierbei jedoch nicht der Ort mit den absolut billigsten Kosten, sondern derjenige innerhalb eines geschlossenen Erzeugungs- und Absatzgebietes. Dieser billigste Erzeuger ist in den meisten Fällen der älteste, der gestützt auf langjährige Betriebserfahrungen in der Regel billiger zu produzieren vermag als jüngere Werke. So kam es, daß z. B. Burbach deshalb als Frachtgrundlage für Formeisen gewählt wurde, weil die Burbacher Hütte als eine der ersten an der Saar Träger ausgewalzt hatte. Als die rheinisch-westfälischen Werke diese Erzeugung aufnahmen, hatten sie ungünstigere Herstellungsbedingungen, waren also auf den Frachtvorsprung gegenüber dem Saargebiet angewiesen und verkauften deshalb ihre Träger auf Frachtgrundlage Burbach [102]). Mit der Gründung des Stahlwerksverbandes verdrängte Diedenhofen in Lothringen die Stelle Burbachs, weil die in Lothringen später entstandenen Trägerwalzwerke billiger arbeiteten. Nach Beendigung des Krieges, der für uns den Verlust Lothringens zur Folge hatte, wurde diese Frachtgrundlage, da ihr ja praktisch keinerlei Wert mehr zukam, durch Oberhausen bzw. Neunkirchen ersetzt. Die Bestimmung zweier

---

[100]) Der Eisenhändler vertreibt z. B. außer Eisen auch Schrott, den ihm das Werk abnimmt.

[101]) Geisler, E.: a. a. O., S. 7 ff.

[102]) Kontradiktorische Verhandlungen Bd. IV S. 375 u. 513.

Schnittpunkte diente dem Zweck, den jeweils günstigsten auswählen zu können, wodurch eine unnötige Verteuerung des Materials vermieden werden sollte. Wo irgend möglich wählen die Kartelle als Frachtgrundlage einen Eisenbahnknotenpunkt in nächster Nähe des billigsten Erzeugerwerkes. So wurde z. B. Köln als Frachtbasis für Bandeisenverkäufe bestimmt, obwohl das bedeutendste derartige Walzwerk in Schlebusch bei Köln liegt. Es ist anzunehmen, daß auch Oberhausen für Walzeisen gegenüber Ruhrort deshalb bevorzugt wurde, weil es ein Eisenbahnknotenpunkt ist, Ruhrort dagegen, der Sitz der eigentlichen Werke, nur an einer Nebenstrecke liegt. Der Frachtlage nach müßten die in Ruhrort gelegenen Werke noch mit geringeren Kosten arbeiten, als die Gutehoffnungshütte in Oberhausen. Eine weitere Ursache für die Wahl der Frachtgrundlagen kann schließlich noch darin gefunden werden, daß es einzelne bedeutende Werke, die sich sehr um das Zustandekommen eines die Absatzverhältnisse regelnden Kartelles verdient gemacht hatten, verstanden, ihre Wünsche durchzusetzen. Auf diese Weise erreichte z. B. Stumm Neunkirchen, daß als Frachtbasis sein Produktionsort bestimmt wurde [103]).

Die Furcht vor Frachtnachteilen wird oft übertrieben. Wirklich leistungsfähige Werke werden leicht kleine Frachtnachteile überwinden können. Die modernen Werke in Völklingen und Burbach z. B. erleiden beim Verkauf Basis Neunkirchen nach Deutschland durchweg Frachtnachteile, und zwar durchschnittlich um die Frachtkosten Werk bis Neunkirchen. Da die Frachtnachteile infolge der Staffelung der Tarife der deutschen Reichsbahn mit zunehmender Entfernung abnehmen, liefern diese Werke lieber nach entfernteren Gebieten, wie dem östlichen Süddeutschland und Mitteldeutschland. Bemerkenswert ist hier, daß die Berechnung der fiktiven Fracht Neunkirchen—Empfangsort mit deutschen Tarifen vorgenommen wird, eine Anstoßung der Saarbahnenfrachtsätze und der deutschen Tarife also nicht erfolgt. Bei Lieferungen nach Suddeutschland erzielen die Saarwerke insofern Frachtvorteile, als das Material über Lothringen bzw. Elsaß dorthin gelangt und infolge der billigeren französischen Frachtsätze trotz der Länge des Transportweges den Werken Frachtvorteile zukommen.

Ist eine Frachtgrundlage wirtschaftlich nicht mehr gerechtfertigt, so werden sich neu entstehende Erzeuger, sofern sie unter günstigeren Bedingungen d. h. mit geringeren Kosten zu produzieren vermögen, in mehr oder minder langer Zeit so stark durchsetzen, daß eine neue Frachtgrundlage ausgewählt werden muß. So war z. B. im Jahre 1925 der Preisdruck des saarländischen und lothringischen Walzeisens so stark auf dem deutschen Markte, daß neben der Basis Oberhausen die Saarfrachtparität Neunkirchen wieder eingeführt werden mußte [104]).

[103]) Geisler, E.: a. a. O. S. 46 ff.
[104]) Geisler, E.: a. a. O. S. 51.

c) Die Verrechnung der Fracht-Vor- und Nachteile beim Verkauf auf Frachtbasis zwischen Syndikat und Mitglied.

Verstehen sich die Verkaufspreise frei dem für den Käufer am günstigsten gelegenen Schnittpunkt, so werden die Frachtbasen dadurch gefunden, daß die Ausstrahlungen der einzelnen Produktionsorte nach ihren Absatzgebieten verfolgt werden. Auch hier werden die Frachtdifferenzen gegen die nächstliegende Frachtbasis berechnet. Nur ergeben sich nicht immer solche zu Gunsten, sondern auch solche zu Lasten des Kartelles und zu Gunsten der Abnehmer. Von Interesse ist hier die Beantwortung der Frage: „Gehen die Frachtunterschiede zu Gunsten oder zu Lasten der Gesamtheit, oder behält jedes einzelne Mitglied den Vor- oder Nachteil seiner besonderen Frachtlage, indem es grundsätzlich für die Unterschiede, die gerade es selbst betreffen, jedesmal erkannt bzw. belastet wird?“ [105]). Im ersten Falle würde der Gewinn oder Verlust, der sich auf dem Frachtdifferenzkonto als Resultat sämtlicher Frachtunterschiede im Verlaufe einer Abrechnungsperiode niederschlägt, bei der Gewinn- und Verlustrechnung verhältnismäßig, d. h. analog der Kartellbeteiligung mitverteilt werden. Weitere Abrechnungsmöglichkeiten können bestimmen, daß die Kartellmitglieder die für die einzelnen ausgeführten Lieferungen gegenüber den Kunden tatsächlich berechneten Frachtunterschiede erhalten oder aber daß jedem einzelnen Mitglied vom Syndikat ein fester Frachtvorsprung gewährt wird, der für sämtliche von ihm ausgeführten Lieferungen gleich ist. Bisweilen gehen die Syndikate auch zu Mischformen über, indem sie irgend eine der drei Abrechnungsmethoden anwenden. Wo die erzielten Frachtvorteile auf Kostendifferenzen beruhen, werden sie im allgemeinen dem einzelnen Mitglied vergütet [106]).

Der Stabeisenverband verteilt z. B. die Fracht-Vor- und Nachteile so, wie sie effektiv entstehen auf jedes einzelne Mitglied. Nur für die Saarwerke besteht eine Sonderregelung in der Weise, daß sie mit Frachtnachteilen nicht belastet werden [107]). Keineswegs kommen westdeutschen Werken Sondervorteile zugute, die ihnen etwa aus den von mittel- und ostdeutschen Werken erzielten Frachtvorsprüngen zufließen würden. Für den Wertausgleich ist weiterhin sehr wesentlich, ob die Preise frei aller Schnittpunkte die gleichen sind, oder ob sie für die Gebiete der verschiedenen Frachtparitäten voneinander abweichen. Letzteres wird dann notwendig sein, wenn die Verteilung der Erzeugung auf die einzelnen Absatzgebiete für die die Frachtschnittpunkte gelten, zu ungleichmäßig geschieht. Deshalb muß die verschieden günstige Frachtlage der Basisplätze in der Preisstellung für die verschiedenen Absatzgebiete zum Ausdruck kom-

[105]) Nicklisch, K.: Kartellbetrieb, S. 58 zit.
[106]) Geisler, E.: a. a. O., S. 98.
[107]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 26. I. 1930.

men [108]). Aus diesem Grunde nahm der Stahlwerksverband z. B. für Form- und Stabeisen eine Differenzierung der Preise vor derart, daß der Bezug auf Frachtgrundlage Oberhausen durchschnittlich um RM. 6.— höher zu stehen kam, als derjenige Basis Neunkirchen.

d) Die durch die weit entfernte Lage der Werke zur Frachtbasis bedingte Absatzpolitik.

Das Bestreben der Werke, die weit von der Frachtbasis entfernt liegen, — was für die mitteldeutschen und oberschlesischen, zum Teil auch für die süddeutschen Werke zutrifft — muß dahin gehen, ihre Erzeugung in Gebieten abzusetzen, in denen sie möglichst hohe Frachtvorsprünge zu erzielen vermögen. Die Summe des Grundpreises — Durchschnittfrachtvorsprunges muß, falls das betreffende Werk rentabel sein soll, eine Höhe aufweisen, die gleich kommt den Selbstkosten + Gewinn. Kleine Preiszugeständnisse können in Plätzen wie Berlin oder Leipzig ohne weiteres Vorteile erbringen, weil durch entsprechenden Mehrabsatz die Degression der Fertigungskosten den Preisnachlaß wieder ausgleicht. „Die Preisuntergrenze befindet sich dort, wo Grundpreis zuzüglich Frachtvorsprung bzw. abzüglich Frachtnachteil gleich sind, wie die zusätzlichen proportionalen Kosten der letzten Produktionseinheit, mit anderen Worten, wo ein Anteil an den fixen [109]) Kosten durch den Erlös pro Tonne nicht mehr gedeckt wird".

Da die erzielten Frachtvorsprünge kein Resultat innerbetrieblicher Faktoren darstellen, sondern einzig und allein in einer geschickten Verkaufstätigkeit ihren Ursprung haben, sind sie dem Außengewinn zuzurechnen. Um eine genaue Kontrolle über den Wirtschaftsablauf des Betriebes zu gewinnen, ist daher neben der Beobachtung der Aufwand- und Ertragsgestaltung auch eine solche des Durchschnittfrachtvorsprunges nötig [110]). Letzterer kann geradezu als Betriebskennziffer von Bedeutung sein [111]). Sinkt z. B. der Durchschnittsfrachtvorsprung, so weist dies auf Tätigkeit vieler Verkäufe nach Gebieten mit ungünstigen Frachtvorteilen hin, im umgekehrten Falle auf günstigere Verkaufstätigkeit. Des öfteren dient er auch als Verhandlungsobjekt dem Syndikat gegenüber zur Erreichung der Forderung auf Ueberweisung frachtgünstigerer Aufträge. Von weiterer Wichtigkeit ist schließlich noch die Errechnung des Durchschnittfrachtvorsprunges für den Betriebsvergleich. Sinkt er in dem einen Werk, ohne daß er zugleich in dem anderen sinkt, so kann dieser Unterschied dazu führen, den Ursachen dieser Veränderung nachzugehen.

---

[108]) Nicklisch, H.: a. a. O., S. 59.
[109]) Geisler, E.: a. a. O. zit. S. 93.
[110]) Summe der Frachtvorsprünge dividiert durch die Anzahl der gelieferten Tonnen.
[111]) Rummel, K.: a. a. O. S. 63.

e) Die geographisch-regionalen Sonderheiten des deutschen Eisenmarktes [112]).

Da die weit von der Frachtgrundlage entfernten Abnehmer im Mittelpunkt des Interesses stehen, seien diese Gebiete insbesondere Süddeutschland eingehender untersucht. Aus Frachtberechnungen geht hervor, daß in den Direktionsbezirken Augsburg, München und Würzburg das Saargebiet einen Vorteil hatte, während in dem Direktionsbezirk Nürnberg-Regensburg das Rheinland und die Saar auf gleicher Frachtparität konkurrierten. Der kombinierte Versand über Frankfurt a. M., Mannheim und Karlsruhe brachte in dieser Konkurrenzlage keine wesentlichen Aenderungen. Der Bezug von rheinisch-westfälischem Material ab Duisburg mittels Kahn gestaltete sich folgendermaßen: Beim Umschlag in Frankfurt a. M. ergaben sich für Würzburg und Nürnberg Frachtvorteile von 25 bis 30% gegenüber den Frachtkosten bei reiner Eisenbahnfracht, während der Vorteil für Regensburg und Augsburg höchstens 20% betrug. Der Umschlagsplatz Mannheim war für Augsburg und München günstiger als Frankfurt a. M. Desgleichen erwuchsen München und Augsburg Frachtersparnisse beim Umschlag in Karlsruhe, wobei jedoch auf die besseren Hafeneinrichtungen Mannheims hinzuweisen ist. Beim Bezuge von Walzwerksfabrikaten in kombinierter Fracht aus dem Saargebiet (Basis Neunkirchen) ergaben sich für Augsburg und München gegenüber dem Bezuge aus dem Rheinland keine Vorteile, jedoch war der Umschlag in Frankfurt a. M. für Würzburg, Nürnberg und Regensburg etwas günstiger. Bayern bezog vor dem Krieg Walzeisen, soweit es solches nicht selbst herstellte, aus Rheinland und Westfalen und zwar in direktem Eisenbahnverkehr rund 17%, im Umschlagverkehr über Mannheim rund 12% und über Maxau/Karlsruhe rund 5%. Nicht so durchsichtig ist der Bezug von Hessen-Nassau, da sich in den Versandzahlen dieses Bezirkes sowohl die Eigenerzeugung des Siegener-Gebietes befindet, als auch die rheinisch-westfälischen Mengen, die in Frankfurt a. M. umgeschlagen werden. Während, wie schon erwähnt, in Nürnberg und Regensburg die Frachtparitäten zum Rheinland ungefähr gleich waren, hatte Würzburg dagegen eine günstigere Lage zu Hessen-Nassau und Lothringen. Da die Frachtbasis aber Diedenhofen war, für das Rheinland jedoch Oberhausen maßgebend war, vollzog sich der Bezug der syndizierten Walzeisensorten in der Hauptsache aus dem Saargebiet. Für Stabeisen galt dasselbe, weil es auf Frachtgrundlage Neunkirchen nach dem Süden billiger gehandelt wurde als aus dem Rheinland. Nach dem Kriege strömten trotz der hohen Eisenzölle, die für luxemburgisches und lothringisches Material bestanden, große Mengen in das süddeutsche Gebiet ein, das bis zu dem am 30. September 1926 erfolgten Kontingentierungsabkommen ein stark umstrittenes Gebiet gewesen war. Nach Beendigung der Inflation, insbesondere in der Zeit vor

[112]) Schneider, J.: a. a. O. Sonderheft I 1927 S. 24 ff.

dem 10. Januar 1925 legten die westfälischen Werke den größten Wert darauf, den süddeutschen Markt zu gewinnen [113]). Man suchte dies neben anderem auch durch die Verschiebung der Frachtbasis, die z. B. von Oberhausen nach Gießen und später nach Türkismühle verlegt wurde, zu erreichen. Die Wirkung dieser Maßnahmen war denn auch in der Tat beträchtlich. Beim Bezug aus Rheinland Westfalen erzielten die süddeutschen Eisenverbraucher eine Frachtersparnis von RM. 5.— für Bleche Basis Siegen und RM. 8.60 für Stab- und Formeisen Basis Gießen je Tonne. Durch Heruntersetzung der Grundpreise auf Basis Türkismühle wurde die Frachtlage der süddeutschen Abnehmer weiterhin verbessert. Für die westfälischen Werke kommt noch hinzu, daß sie die Möglichkeit besitzen, nach Mannheim, Frankfurt, Aschaffenburg und Würzburg per Schiff frei Bord Mannheim billiger anzubieten; auch bei ungünstigen Wasserverhältnissen liegt bei diesem Bezuge bei der Lieferung z. B. nach Stuttgart oder Nürnberg eine Frachtersparnis von RM. 6.— bis RM. 2.50 je Tonne vor.

f) Die Interessenwiderstände bezüglich der Frachtbasis Oberhausen.

Schon seit Jahren wehrt sich die eisenverarbeitende Industrie Mittel-, Nord- und Ostdeutschlands gegen die Frachtbasis Oberhausen der Eisenverbände. Sie führt diesen Kampf deshalb, weil sie für ihr wichtigstes Rohmaterial einen Preiszuschlag zahlen muß, der der Differenz der tatsächlich gefahrenen und der fiktiven Fracht Oberhausen — Verbrauchsstelle entspricht. Die Urheber dieses Vorgehens sind in besonderem Maße in Eisenverarbeiterkreisen Sachsens und der Magdeburger Gegend zu erblikken. Ihr Bestreben geht dahin, eine neue Basis, etwa Magdeburg festzusetzen. Schwierigkeiten technischer Art bestünden wohl kaum, wohl aber würden andere Hindernisse hemmend im Wege stehen, die in entgegengesetzten Interessen zu suchen wären [114]). Die eisenerzeugenden Werke setzen sich naturgemäß für die Aufrechterhaltung der bisherigen Regelung ein, weil durch die Erhebung der fiktiven Fracht ein Zusatz zum Eisenpreis entsteht, auf den zu verzichten sie auf Grund ihrer gegenüber den westdeutschen Erzeugern höheren Selbstkosten nicht in der Lage sind. Sollte es jedoch wider Erwarten zur Errichtung einer neuen mitteldeutschen Basis kommen, so ist anzunehmen, daß die Preisstellung hier eine derartige wird, daß auf den gesamten Absatz bezogen für den Stahlwerksverband bzw. dessen Unterverbände kein Ausfall entsteht.

Untersucht man nun im einzelnen die Standortfaktoren der ost- und mitteldeutschen weiterverarbeitenden Industrie, so stellt man fest, daß die ungünstige Lage dieser Industrie vor allem durch die Steigerung der Löhne hervorgerufen wurde. Berücksichtigt man die geringere Leistung des schlesischen Arbeiters, so ist der Lohnanteil pro Leistungseinheit in Schlesien

[113]) Schneider, J.: a. a. O. S. 57.
[114]) Frankfurter Zeitung vom 13. II. 1931 S. 3.

höher als in Westdeutschland. Die Angleichung der Löhne an diejenigen in Westdeutschland, die besonders in der staatlichen Lohnpolitik ihre Wurzeln hatte, wurde schließlich noch dadurch gefördert, daß die Lebenshaltungskosten im Osten und Westen nicht mehr die Unterschiede aufweisen, wie dies früher der Fall war. Das Natürliche wäre, daß die ost- und mitteldeutsche Industrie, soweit sie nicht konsumorientiert ist, geringere Lohnkosten aufzubringen hätte, da nur diese eine Abweichung von dem ohne Zweifel im Westen gelegenen, transportmäßig günstigeren Standort bewirken könnten. Die eisenverarbeitende Industrie darf sich eben keine unerreichbaren Ziele stecken und nicht in Absatzgebiete vorstoßen, in denen auch unter Berücksichtigung normaler Verhältnisse vor dem Krieg ein Wettbewerb unmöglich gewesen wäre. Die Preise für Gas, Wasser und Strom stellen sich z. B. in Sachsen, da die Versorgung dort fast durchweg von staatlichen Werken erfolgt, in sehr vielen Fällen drei mal so hoch, wie in Westdeutschland, wo die Belieferung meistens durch gemischtwirtschaftliche Unternehmungen geschieht [115]). Durchschnittlich verbraucht ferner der Maschinenbau 2,4 mal mehr Gießereieisen als Walzeisen. Aus dieser Tatsache heraus wäre es eine falsche Folgerung, Eisenkonstruktionswerkstätten, die besonders heftig den Kampf gegen den Verkauf auf Frachtgrundlage führen, als Repräsentanten der gesamten eisenverarbeitenden Industrie anzusehen, da bei ihnen die Verhältnisse besonders kraß sind.

Schärfer als von den Eisenerzeugern werden die mitteldeutschen Wünsche von der Mehrheit der übrigen Eisenverarbeiter abgelehnt. Die westdeutsche, noch mehr die süddeutsche eisenverarbeitende Industrie weist besonders darauf hin, daß ihrem Vorteil aus der Nähe der Frachtbasis Oberhausen andere schwerwiegende Nachteile aus ihrer geographischen Lage gegenüberstehen, so vor allem die höhere Kohlenfracht [116]).

g) Zusammenfassung und kritische Betrachtung.

Nach Darlegung der wichtigsten im Zusammenhang mit der Verkaufsweise auf Frachtgrundlage stehenden Probleme ist es ohne weiteres verständlich, daß gerade hierüber des öfteren Meinungsverschiedenheiten entstanden sind und es bis heute noch nicht gelingen konnte, eine die bestehenden Gegensätze überbrückende und zufriedenstellende Lösung zu finden. In der allgemeinen Chemnitzer Zeitung z. B. wurde ein Vorschlag veröffentlicht, Walzeisen in Deutschland nach allen Absatzgebieten hin franko Empfänger bei gleicher Preisstellung zu verkaufen.

Schon vor der Gründung des Stahlwerksverbandes war jedoch dieses Experiment durchgeführt worden ohne sich bewährt zu haben. In den Küstengebieten sah man sich nämlich zur Abwehr der Einfuhr englischen

---

[115]) Geisler, E.: a. a. O. S. 116 ff.
[116]) Frankfurter Zeitung vom 13. II. 1931 S. 3.

Eisens genötigt, eine niedrigere Preisstellung in Anrechnung zu bringen. Die Preise im Westen wiesen im Verhältnis zu den früheren ab-Werk-Preisen eine beträchtliche Höhe auf; schließlich konnten die Außenseiter immer größere Absatzbezirke an sich reißen, so daß eine Aufrechterhaltung der Preisstellung frei Empfänger durch den Verband unmöglich war, vielmehr ein Grundpreis auf Frachtgrundlage Dortmund eingefhürt werden mußte. Heute wären die Auswirkungen einer Preisstellung franko Empfänger ebenso verhängnisvoll, da sie ohne weiteres ein Anschwellen des Grundpreises um ungefähr RM. 17.— pro Tonne zur Folge hätte [117]). Die französischen, belgischen und luxemburgischen Werke hätten es hierdurch leicht, neue Absatzmöglichkeiten ausfindig zu machen, denn trotz schärfster Verbandsbestimmungen und Gebietsschutzabkommen mit ausländischen Verbänden würden für solche Lieferungen immer wieder neue Schleichwege gefunden, werden, sofern nur der geldliche Anreiz bzw. der lockende Gewinn ein genügend großer ist. Die aufkommenden Außenseiter würden darnach streben, möglichst viele für sie günstige Geschäfte abzuschließen innerhalb ihrer näheren Umgebung, um die Verkäufe mit hohen Frachtkosten dem verband zur Ausführung zu überlassen. Daß derartige Machenschaften den Eisenmarkt in Verwirrung bringen müßten, wäre die sich aus solcher Handlungsweise ergebende Konsequenz. Auch die eisenverarbeitende westdeutsche Industrie, die Dank ihrer günstigen Lage als wichtiges Glied der deutschen Ausfuhr anzusprechen ist, würde in ihrer Wettbewerbsfähigkeit mit anderen Ländern auf dem Weltmarkte stark getroffen werden, da ihre Endprodukte infolge der höheren Rohmaterialkosten nicht mehr mit denen der übrigen Konkurrenten Schritt halten könnten.

„Wenn nun auch die oberschlesischen Werke gegenwärtig noch nicht in der Lage sind, auf die Erzielung der vollen Frachtvorsprünge zu verzichten, so ist vielleicht zu hoffen, daß sie in den kommenden Jahren weitere technische Fortschritte machen werden und nach einer Reihe von Jahren die Zeit gekommen ist, daß sie der ost- und mitteldeutschen eisenverarbeitenden Industrie eine Erleichterung zukommen lassen, daß sie vielleicht Maximalvorsprünge einführen und bei der Berechnung der Vorsprünge über eine gewisse Grenze nicht hinausgehen." [118]). Damit wäre jedoch ein Kompromiß geschlossen und keine Lösung gefunden, die den Wünschen der sich mit diesen Dingen auseinandersetzenden Interessenten entsprechen würde.

Zusammenfassend ersieht man also, daß sowohl Frankopreisstellung als auch Preisstellung auf Frachtgrundlage keinen harmonischen Verlauf des Absatzprozesses herbeizuführen vermögen. Man muß daher der Meinung beipflichten, „daß in dieser Frage nicht allein von den Interessen-

[117]) Geisler, E.: a. a. O. S. 122 ff.
[118]) Geisler, E.: a. a. O. S. 124 zit.

standpunkten ausgegangen werden darf, die ja erst durch eine jahrelange, einseitige Frachtbasenpolitik zu solcher Gruppierung kamen. Die Beeinträchtigung natürlicher Standortswerte durch kartelldiktierte Frachtbasen ist schließlich mit die Ursache für die Subventionsbedürftigkeit anderer Industriegebiete (Oberschlesien, Sachsen, Siegerland) gewesen. In dem Maße, in dem diese Gebiete benachteiligt, die westlichen Gebiete begünstigt wurden, mußte die Industrie- und Menschenwanderung von Osten nach Westen sich verstärken. Die Frachtbasenfrage ist also auch unter Gesichtspunkten der Landesplanung von größter Bedeutung. Die natürliche Basis ist die ab Werk, sie allein vermag die schädliche Verfälschung von Industriestandorten sowohl für die erzeugende als auch die verarbeitende Industrie zu verhüten." [119]).

Abschnitt III:

Die regionale Verteilung sowie Bedeutung der einzelnen Händlerverbände und deren Preispolitik.

A. Spezielles über die Händlerverbände.

Bei näherer Untersuchung der Händlerverbände kommt man zu dem Ergebnis, daß es kaum solche von größerer Bedeutung gibt und daß bestehende in ihrer Existenz gefährdet sind, sobald der Markt eine rückläufige Konjunktur zeigt. Diese allgemein gehaltene Bemerkung, die zu einer irrtümlichen Auffassung führen könnte, bedarf einer näheren Erläuterung. Vereinbarungen von Händlern mit kartellartigem Charakter gibt es außer den noch näher zu untersuchenden Träger-Händlervereinigungen nur noch ganz vereinzelt. Von denen, die sich durchzusetzen vermochten, verdienen Erwähnung die Vereinigung Berliner Stabeisenhändler G.m.b.H., Berlin, sowie die Vereinigung rheinisch-westfälischer Stabeisenhändler, Dortmund. In den Kriegs- und Nachkriegsjahren kam eine große Reihe solcher Vereinigungen zustande, vornehmlich mit dem Zwecke, einheitliche Preise aller Handelsfirmen eines bestimmten Wirtschaftsgebietes zu erreichen. Dieselben wurden meist lose gefügt und waren kaum mehr als Preisverabredungen. Die Mitglieder gingen lediglich die Verpflichtung untereinander ein, die festgesetzten Preise nicht zu unterbieten, konnten aber kaum durch Konventionalstrafen zur Einhaltung ihrer Zusagen gezwungen werden. Einem anderen Vereinbarungspunkt, der Aufstellung gemeinsamer Zahlungsbedingungen, kam daher eine größere Bedeutung zu. Viele Lebenskräfte wohnten diesen ganz losen Vereinigungen nicht inne; denn mit dem Einsetzen des Preisabbaues, der für die meisten das Sig-

[119]) Frankfurter Zeitung vom 13. II. 1931 zit. S. 3.

nal zur Wiederaufnahme des Konkurrenzkampfes war, flogen sie in der Regel auf. Anders waren die Auswirkungen der Berliner und Dortmunder Vereinigungen, die es verstanden hatten, ihre Mitglieder zur Einhaltung der gefaßten Beschlüsse zu bestimmen, trotzdem gerade die Existenz dieser Verbände durch eine Konkurrenz von außen her stark gefährdet erschien.

Zur Durchführung der mit dem Stahlwerksverband geschlossenen Kartellverträge, sowie zur Wahrung ihrer Interessen dem Verband gegenüber haben sich Vereinigungen der Form-, Stab- und Bandeisenverbandshändler, sowie der Grobblechwerkshändler entsprechend der vom Stahlwerksverband erfolgten Gebietseinteilung in Rheinland-Westfalen, Süd-, Nordwest-, Nordwest-Mittel- und Nordostdeutschland gebildet [120]). Für die Regelung des Verkehrs mit Nichtverbandshändlern im Strecken- und Lagergeschäft sind in den vier Verkaufsbezirken besondere Großhandelsverbände ins Leben gerufen worden, die mit dem Stahlwerksverband Gegenseitigkeitsverträge mit Exklusivklauseln geschlossen haben [121]).

Um die Organisation dieser regionalen Eisengroßhandelsverbände, die — wie bereits erwähnt — die weitere Verteilung der Stahlwerksverbandserzeugnisse innerhalb ihres zuständigen Absatzgebietes vornehmen, besser kennzeichnen zu können, sollen im folgenden dieselben näher betrachtet werden, wobei in besonderem Maße die Organisation des Nord-, West- und

[120]) Der Grenzverkauf der einzelnen Gebiete ist folgender: (Bergwerks-Zeitung Nr. 284 v. 4. 12. 1926.)

I. Rheinland-Westfalen:
Bahnlinien Ulflingen--St. Vieth—Gerolstein—Andernach—Koblenz ausschließlich der an dieser Linie gelegenen Plätze, von da die Luftlinie bis Siershahn einschl. der an dieser Linie gelegenen Plätze.

II. Süddeutschland:
Bahnlinie Ulflingen—Koblenz, aber einschl. der an dieser Linie gelegenen Plätze, von da Luftlinie Siershahn—Herborn—Marburg—Hünfeld—Wernshausen (ausschl. Wernshausen) und der übrigen, an dieser Linie gelegenen Plätze, von da Bahnlinie Wasungen—Meiningen—Themar, von da Luftlinie Stockheim -Hof—tschechische Grenze einschl. der an dieser Linie gelegenen Plätze.

III. Nordwest- und Mitteldeutschland.
Sachsen-Thüringen, die preußischen Provinzen Hessen-Nassau, Sachsen, Hannover, Schleswig-Holstein, Hessen, Oldenburg, Braunschweig, Anhalt, Lippe, Waldeck, Hamburg, Bremen, Lübeck, das gesamte Gebiet abschließend im Süden mit der Luftlinie Koblenz—Siershahn—Herborn—Marburg—Hünfeld—Wernshausen einschl. der an dieser Linie gelegenen Plätze, von da Bahnlinie Wasungen—Meiningen—Themar von da Luftlinie Stockheim—Hof.

IV. Nordostdeutschland.
Provinz Brandenburg einschl. Berlin, Pommern, Schlesien, Ostpreußen, Westpreußen, die Grenzmark sowie beide Mecklenburg.

[121]) Krüger, W.: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, S. 125.

Mitteldeutschen Eisengroßhandelsverbandes, Leipzig, der der besseren Uebersicht halber kurz „Verband" genannt wird, eine eingehendere Darstellung erfahren soll.

a) Nordwest- und Mitteldeutschland.

Gemäß den Satzungen dieses Verbandes besteht der Verbandszweck in der Regelung und Förderung des Handels mit Eisenerzeugnissen aller Art, insbesondere im Abschluß von Vereinbarungen mit Verbänden oder Vereinigungen des Eisenhandels, der Eisenerzeuger und der Eisenverbraucher. Mitglieder des Verbandes sind die in diesem Wirtschaftskreis bestehenden oder noch zu gründenden Vereinigungen der Großhändler für Stab-, Universal-, Bandeisen, sowie Grob-, Mittel- und Feinbleche, soweit der Verband zu diesen Organisationen in einem Vertragsverhältnis steht oder dies noch zu tun gedenkt. Hier kommen die Vereinigung der Stab- und Bandeisenhändler, sowie der Grobblechwerkshändler in Betracht, deren Mitglieder ihrerseits zum Eintritt in den Verband verpflichtet sind. Auf Grund einer Sonderregelung zwischen dem Stahlwerksverband und den erwähnten, dem Verband eingegliederten Einzelvereinigungen ist die Mitwirkung des Stahlwerksverbandes bei der Zusammenstellung dieser Vereinigungen deshalb ausschlaggebend, weil der Verband die Verpflichtung übernommen hat, die Aufnahme aller Verbandshändler des Verkaufsgebietes als Mitglieder auch solcher, die ihm der Stahlwerksverband vorschlägt, zu gewährleisten [122]). Die auf diese Weise ausgewählten Mitglieder des Verbandes sind wiederum entsprechend einem Gegenseitigkeitsvertrag mit dem Stahlwerksverband den Satzungsverpflichtungen des Verbandes unterworfen. Demzufolge ist ihnen nur die Vertretung von Walzwerkserzeugnissen des Stahlwerksverbandes gestattet mit Ausnahme des Materials, dessen Bezug mit Zustimmung des Stahlwerksverbandes von anderer Seite nichts im Wege steht. Außer diesen Materialbindungen müssen die Mitglieder fernerhin Verpflichtungen einhalten im Hinblick auf Preise und Bedingungen, die entweder vom Verband selbst oder, falls für diese Artikel Einzelvereinigungen bestehen, von letzteren festgesetzt und bekanntgegeben werden. Hinsichtlich der Festsetzung der Weiterverkaufspreise und Bedingungen sind die vom Stahlwerksverband aufgestellten Richtlinien maßgebend. Letzterer besitzt außerdem ein Vetorecht mit der Maßgabe, daß im Falle des Gebrauchmachens desselben von diesem Rechte, die vom Verband aufgestellten Preise und Bedingungen nicht in Wirksamkeit treten dürfen. Der Verband ist weiterhin verpflichtet, Verkaufspreise und Bedingungen im Verkehr mit außenstehenden Eisenhändlern durch geeignete Vereinbarungen zwischen dem Verband und den einzelnen Abnehmern zu sichern. Die mit diesen Händlern durch den Verband zugrunde zu legenden Reversbedingungen sind folgende [123]):

[122]) Krüger: a. a. O. S. 127.
[123]) Krüger: a. a. O. S. 127.

Die in Frage kommende Firma verpflichtet sich, ihren gesamten Bedarf an Walzwerkserzeugnissen ausschließlich bei den dem Verband angeschlossenen Händlerfirmen zu decken, sowie die jeweiligen Verbandspreise und Bedingungen voll einzuhalten. Die gleiche Verpflichtung erwächst einem Händler auch bei Verkäufen von Walzwerkserzeugnissen in das Gebiet angrenzender Vereinigungen, wo er, soweit Lieferungen in diese Gebiete überhaupt zulässig sind, deren Preise und Bedingungen übernehmen muß. Für Nichteinhaltung der Vorschriften sind Strafzahlungen vorgesehen. Alle sich außerhalb der eben gezeigten Organisation stellenden Händler, besonders auch die, welche die Eingehung obiger Reversverpflichtungen ablehnen, sind in Preisen und Bedingungen auch außerhalb des normalen Geschäftsverkehrs gestellt.

b) Nordostdeutschland.

Auch hier besteht ähnlich, wie für das oben erwähnte Gebiet, ein Dachverband bzw. es sind hier zwei derartige Verbände, deren Satzungen sich denen des schon näher gekennzeichneten Nordwest- und Mitteldeutschen Eisengroßhandelsverbandes gleichen. Es sind dies der Nordostdeutsche Eisengroßhandelsverband sowie die Vereinigung nordostdeutscher Grobblech- und Mittelblechwerkshändler, beide mit dem Sitz in Berlin.

c) Rheinland-Westfalen [124]).

Erst nach langandauernden Verhandlungen konnte hier an den Abschluß eines Kartellvertrages zwischen der Vereinigung der Verbandshändler und der großen Zahl der nachgeordneten vom unmittelbaren Bezug beim Stahlwerksverband ausgeschlossenen Händler im Sommer 1926 herangegangen werden.

Die Schwierigkeiten, die sich bei der kartellmäßigen Zusammenfassung der Nichtverbandshändler in diesem Gebiet ergaben, waren einmal auf die Eingruppierung der Vertragshändler in vier Rabattklassen, zum andern aber auch auf die Unzufriedenheit einiger Handelsfirmen damit, daß sie nicht unter die Verbandshändler aufgenommen und deshalb nicht zum direkten Geschäftsverkehr mit dem Stahlwerksverband berechtigt sind, zurückzuführen. Aus diesem Grunde schlossen sich im Sommer 1925 16 derartige Firmen in der „Vereinigung freier rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler" in Düsseldorf zusammen, um damit für sich die Verbandshändlereigenschaft zu erstreben bzw. den im Verband rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler G.m.b.H., Düsseldorf, vereinten 12 Verbandshändlern in bezug auf Lieferungsbedingungen gleichgestellt zu werden. Wieder eine andere Gruppe freier Händler gründete aus der Tatsache heraus, daß ihnen eine allzu enge Verbindung zwischen der allgemeinen wirtschaftlichen Interessenver-

[124]) Krüger: a. a. O. S. 132.

tretung des Eisenhandels und der Organisation der Werkshändler, die beide in einer Geschäftsführung vereinigt sind, nicht richtig dünkte, im Dezember 1926 einen weiteren Verband, der „Unabhängigen Eisenhändler G.m.b.H.", Köln, um damit die Interessen des ganzen werksunabhängigen Handels in Rheinland-Westfalen zu wahren. Außer diesen beiden genannten Verbänden bestehen ferner der „Verband rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler G.m.b.H., Düsseldorf, der die Vereinigung der Verbandshändler darstellt und außerdem noch gleichfalls als reine Kartellorganisation der „alte Eisenhändlerverband G.m.b.H." in Düsseldorf. Auf Grund des am 19. Juli 1926 erfolgten Zusammenschlusses des „Verbandes rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler G.m.b.H." mit den Vertragshändlern wurden für das Strecken- und Lagergeschäft feste Preisbindungen für Stab-, Form-, Bandeisen und Bleche vereinbart, wobei auch hinsichtlich des Verkaufs von Nichtverbandsmaterial die Einhaltung der Preise und Bedingungen vorgeschrieben wurde.

d) Süddeutschland.

Das Problem lag hier in der bevorzugten Versorgung dieses Gebietes mit saarländischen, lothringischen und luxemburgischen Walzwerkserzeugnissen, die eine Konsolidierung des dortigen Marktes durch Unterbindung der ungeregelten Einfuhr von billigerem Material aus den westeuropäischen Inflationsländern, sowie einen restlosen Anschluß der Saarwerke an die Kartellorganisation des Stahlwerksverbandes außerordentlich erschwerten [125]). Eine Aenderung der Lage war nur dann erreichbar, wenn das letzte, noch außenstehende Saarwerk seinen Beitritt zum Stahlwerksverband erklärte. Erst Ende des Jahres 1926 war diese Voraussetzung erfüllt, wodurch eine einschneidende Wendung am süddeutschen Markte eintrat, besonders für Form-, Stab- und Bandeisen, für welche Erzeugungssorten eine einheitliche Preisgestaltung durch die neugegründete Form- und Stabeisenhändlervereinigung in Mannheim erzielt worden war. Diese Vereinigung, die Ende November 1926 gegründet wurde, regelt die Verkaufspreise für Lieferung ab Werk sowie ab Lager in Quantitäten von 15 t und darüber, während für Mengen unter 15 t die Preise im hierbei geltenden Lagergeschäft von der noch von früher her bestehenden Süddeutschen Eisenzentrale (S.E.Z.) in Mannheim auch weiterhin festgesetzt werden. In dieser neuen süddeutschen Form- und Stabeisenhändlervereinigung, die die seitherigen Funktionen des ehemaligen süddeutschen Eisengroßhandelsverbandes, Mannheim übernommen hatte, wurde die Vereinigung der süddeutschen Verbandshändler, die sich aus 20 Werksfirmen und 26 freien Händlern zusammensetzt, ermöglicht. In neuerer Zeit ist jedoch insofern eine grundlegende Aenderung eingetreten, als der süddeutsche Eisengroßhandelsver-

[125]) Krüger: a. a. O. S. 131 ff.

band seinen Sitz von Mannheim nach Frankfurt a. M. verlegte, dort bisher alle einzeln bestehenden Fachverbände in sich aufnahm und dieselben nach dem Muster des Stahlwerksverbandes als Fachgruppen führt. Im Einzelhandel ergaben sich dadurch folgende Neuerungen:

Die S.E.Z. in Mannheim änderte ihren Titel in „Süddeutscher Eisen-einzelhandelsverband" und siedelte von Mannheim nach Nürnberg über, wobei gleichzeitig der bisherige Konkurrenzverband der S.E.Z., der „Süddeutsche Eisenhändlerverband" in Nürnberg aufgelöst wurde und in den „Eiseneinzelhandelsverband" eingegliedert wurde [126]). Beide Verbände fanden ihre Spitze in einer Dachorganisation, der „Süddeutschen Eisenzentrale", die aber nichts mehr mit der alten zu tun haben wird. Ihre Aufgabe besteht in der Festsetzung der Preise bzw. Herausgabe von Preislisten und der Behandlung aller auftauchenden Streit- und sonstigen Fragen.

B. Die Neuordnung im deutschen Eisenhandel [127]).

Obwohl in jeder Hinsicht Zusammenschlüsse im Eisenhandel selten zu einem befriedigenden Resultat führten, konnte im Jahre 1933 dank der politischen Einigung unserer Nation auch ein Eisenhandelsverband ins Leben gerufen werden, nämlich der „Bund Deutscher Eisenhändler" in Berlin, dessen Zweck in der Zusammenfassung sämtlicher Eisengroß- und Einzelhändler unter einheitlicher Führung und in der Regelung der Marktverhältnisse zu erblicken ist. Neben der Wiederherstellung der Standesehre soll Sauberkeit und Ordnung dem deutschen Eisenhandel wieder eigen werden. Im Rahmen des Bundes ist Deutschland entsprechend der seitherigen Einteilung in vier Wirtschaftsgebiete aufgeteilt. In diesen Gebieten bestehen jeweils vier Fachgruppen: für Walzeisen, Röhren, Draht und Stahl je eine. Für jedes Gebiet gilt das Führerprinzip hinsichtlich der Geschäftsführung. Die Fachgruppenführer regeln im Einverständnis mit dem Gebietsführer den Markt in bezug auf Preise und Bedingungen. Der Großhandel umfaßt den ehemaligen Werkshandel, sowie die großen freien Firmen, der Handel die übrigen Gesellschaften. Die einzelne Firma kann selbstverständlich in jeder Fachgruppe vertreten sein.

Zusammenfassend kommt die Deutsche Bergwerks-Zeitung zu der Ansicht, daß „eine restlose Einigung innerhalb des Eisenhandels in weitestem Sinne in dem Bund nur eine Frage der Zeit sein dürfte. Wie sich das Verhältnis des Stahlwerksverbandes zu der neuen Organisation gestalten wird, ist noch unbestimmt. Es kann vielleicht so weit kommen, daß der Stahlwerksverband in Zukunft nur solche Händler beliefert, die Mitglied des Bundes sind."

[126]) Frkft. Ztg. Nr. 330 v. 1933.
[127]) Deutsche Bergwerks-Zeitung Nr. 267 v. 16. 11. 1933, S. 7.

C. Die Preis- und Absatzpolitik der Verbände.

I. Der Werks- bzw. Verbandshandel in

1. Rheinland-Westfalen.

In diesem Gebiet sind unter den Verbandshändlern *) relativ nur wenige freie **) Eisengroßhändler. Dies ist darauf zurückzuführen, daß hier eine größere Anzahl alter Eisengroßhandlungen durch Uebergang in den Besitz von Werken, Werkshandelsfirmen geworden sind [128]).

a) Handelsspannen und Rabattsätze im Werksgeschäft.

Um nun die verschiedenen Handelsspannen und Rabattsätze in übersichtlicher Form von einander abheben zu können, werden im folgenden Zahlenbeispiele für 4 der wichtigsten Walzeisensorten durchgeführt, wozu die nachstehenden Grundpreise des Stahlwerksverbandes, wie sie ab Januar 1931 Geltung hatten, ausgewählt wurden.

Tabelle XVIII.

Walzeisensorten	Stahlwerks-Verbandspreis RM.	Rabatte		Bezugs-Preis der Verbandshändler RM.
		%	RM	
Stabeisen	128.—	2	2.56	125,44
Formeisen	125.—	2	2.50	122.50
Grobbleche	147.—	4	5.88	141.12
Bandeisen	148.—	2,5	3.70	144.30

Der Rabatt in Höhe von 2% für Stabeisen sowie Formeisen erhöht sich auf 3% für solche Verbandshändler, die einen Jahresumsatz von 60 000 Tonnen erreichen. Der Bezugspreis für diese beiden Walzeisensorten würde demnach betragen RM. 124.16 bzw. RM. 121.25.

Wie schon dargelegt, kontrahieren mit den Verbandshändlern die nicht zum unmittelbaren Bezug beim Stahlwerksverband zugelassenen Vertragshändler. Auf Grund des alten Kartellvertrages, der bis zum Jahre 1929 Geltung hatte, sind dieselben für die folgenden Verbandserzeugnisse in vier Gruppen eingeteilt, die gemäß den während der Zeit vom I. Juli 1926 bis zum 30. Juni 1927 bezogenen Mengen festgesetzt wurden.

*) Werks- und freie Eisengroßhändler.

**) die nicht den Absatz des eigenen Werkes vornehmen.

128) Toyka, Enquete-Bericht S. 322.

Tabelle XIX [129]):

Walzeisen Sorten	Jahresbezug in Tonnen. Gruppe			
	I	II	III	IV
Stabeisen	5000	1600	700	700
Formeisen	2000	800		
Grobbleche	800	400	200	200
Bandeisen	500	250	30	30
Stab- und Formeisen zus.	7200	2400	700	700

Außerdem wurde auf Betreiben des freien Handels eine Sondergruppe geschaffen, die folgende Firmen umfaßt [130]):

Burmeister & Horn, Velten,
Nolle & Ackermann, Düsseldorf ,
Eisenlager G.m.b.H., Düsseldorf,
Westdeutscher Eisenhandel, Düsseldorf,
Gebrüder Vendel, Köln,
August Kirberg, Elberfeld.

Der jährliche Umsatz der sich hier zusammengeschlossenen Firmen mußte sich mindestens auf 1500 Tonnen Walzgut belaufen.

Der Verbandshändler ist gezwungen, die gemeinsam mit ihm und dem freien Handel festgesetzten Preise einzuhalten, die sich auf folgender Grundlage aufbauen: Der Verbandshandel schlägt auf den dem Stahlwerksverband zu zahlenden Preis, auf den er bei Barzahlung ein Skonto erhält, beim Weiterverkauf an den Vertragshändler 4% zu. Die Ueberpreise werden in derselben Höhe berechnet, wie sie vom Stahlwerksverband festgesetzt sind. Demzufolge würde der Bezugspreis für die einzelnen Gruppen der Vertragshändler betragen: (siehe nächste Seite Tab. XX).

Im Januar 1931 wurde, nachdem seit Auflösung des alten Kartellverbandes Vertragslosigkeit geherrscht hatte, ein neuer, vor dem 31. Oktober 1933 nicht kündbarer Verband ins Leben gerufen [132]). Vertragspartner sind der Rheinisch Westfälische Eisengroßhandelsverband und die Wirtschaftliche Vereinigung des freien Eisengroßhandels in Essen. Nach Maßgabe ihrer Bezüge im Werks- und Lagergeschäft in der Zeit vom 1. Januar 1928 bis 31. Dezember 1928 erfuhren die Vertragshändler folgende Neugruppierung:

[129]) Enquete-Bericht S. 319.
[130]) Rebien, H.: a. a. O. S. 33.
[132]) Deutsche Bergwerkszeitung vom 29. I. 1931.

Tabelle XX [131]):

Walzeisen-Sorten		Stab-eisen	Form-eisen	Grob-bleche	Band-eisen
Stahlwerksverbandspreis		128.—	125.—	147.—	148.—
plus 4% Zuschlag		5.12	5.—	5.88	5.92
Brutto-Bezugspreis der Vertragshändler		133.12	130.—	152.88	153.92
minus Rabatte	Gr. I	4%	4%	3,5%	4%
der Vertrags-	„ II	3%	3%	2,5%	3%
händler, bezogen	„ III	2%	2%	1,5%	2%
a. d. St.Vbd. Grd.	„ IV	1%	1%	0,5%	1%
Preis					
Netto-Bezugspreis	„ I	128.—	125.—	147.73	148.—
der Vertragshändler	„ II	129.28	126.25	149.20	149.48
	„ III	130.56	127.50	150.67	150.96
	„ IV	131.84	128.75	152.14	152.44

Tabelle XXI [133]):

Gruppe	Jahresbezug in Tonnen.		
	Stab- und Formeisen	Grobbleche	Bandeisen
Großhandel	9000 u. mehr	1200 u. mehr	—
Gr. I	4000/unt. 9000	400/unt. 1200	400 u. mehr
Gr. II	1500/unt. 4000	200/unt. 400	200/unt. 400
Gr. III	unter 1500	unter 200	unter 200

Bezüglich der Einteilung der Vertragshändler ist insofern eine Neuerung festzustellen, als an Stelle der Gruppe I des alten Vertrages die Gruppe Großhandel getreten ist.

Der Bezugspreis für diese Händler beträgt daher entsprechend der neuen Händlergruppierung und der Neufestsetzung der Rabattsätze:

---

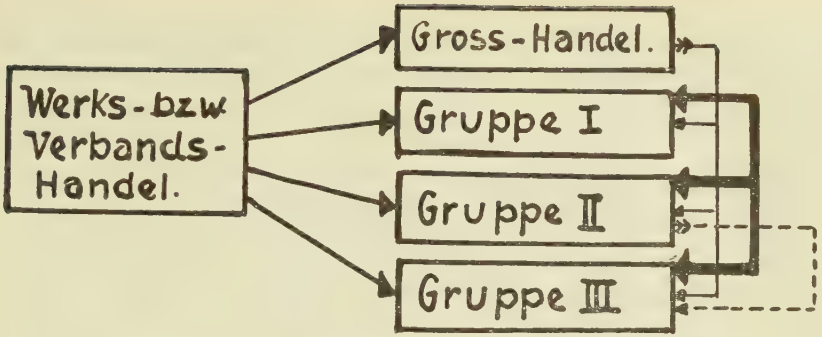
[131]) Enquete-Bericht S. 320.
[133]) Rebien, H.: a. a. O. S. 35

Tabelle XXII.

Walzeisen-Sorten	Stab-eisen	Form-eisen	Grob-bleche	Band-eisen
Stahlwerksverbandspreis	128.—	125.—	147.—	148.—
plus 4% Zuschlag	5.12	5.—	5.88	5.92
Brutto-Bezugspreis der Vertragshändler Gruppe I—III	133.12	130.—	152.88	153.92
Brutto-Bezugspreis der Vertragshändler (Großhandel)	128.—	125.—	147.—	148.—
minus Rabatt für den Großhandel vom reinen Stahlwerksverbd.-Preis	1%	1%	1%	1%
minus Rab. f. Gr. I	4%	4%	4%	4%
„ „ „ „ II	3%	3%	3%	3%
„ „ „ „ III	2%	2%	2%	2%
Netto-Bezugspreis der Vertragshändler				
Gr. Großhandel	126.72	123.75	145.53	146.52
„ I	127.80	124.80	146.77	147.76
„ II	129.13	126.10	148.29	149.30
„ III	130.46	127.40	149.82	150.84

Aus der Tabelle ist die günstigere Stellung, die dem Vertragshandel auf Grund der Neueinteilung eingeräumt wurde, zu erkennen, so daß derselbe zu billigeren Preisen sein Material einzudecken vermag.

Für die Verbandshändler sah der neue Vertrag ebenfalls eine Verbilligung der Bezugspreise vor. So wurde den Werkshändlern ein Mehrrabatt in Höhe von 0,5% gewährt. Ferner erhalten dieselben noch 3% Nachlaß auf die Ueberpreise. Es ergeben sich daher folgende Handelsmöglichkeiten: Der Werkshandel bzw. Verbandshandel kann beliefern die Gruppen Großhandel bis Gruppe III, der Großhandel die Gruppen I bis III, die Gruppe I die Gruppen II bis III, und Gruppe II die Gruppe III.



b) Handelsspannen und Rabattsätze im Lagergeschäft.

Hier sind die Preise durch Vereinbarungen zwischen freiem und Werkshandel gebunden. Auf die Grund- und Ueberpreise des Stahlwerksverbandes werden Zuschläge genommen, die bei Stab- und Formeisen etwa 25% betragen. Dieser Preis versteht sich im Provinzhandel frei Verbraucherstation, im Platzhandel frei Haus. Durch diese Trennung soll vermieden werden, daß ein auswärtiger Eisenhändler in das Platzgeschäft einer einheimischen Firma eindringt. Ein auswärtiger Händler darf nur dann frei Haus liefern, wenn er die Ware mit dem eigenen Transportmittel vor die Türe des Verbrauchers liefert.

Die Kalkulation des Lagerverkaufspreises unter 15 Tonnen ab Händlerlager erfolgt grundsätzlich folgendermaßen: Grundpreis der Verbände bzw. des Stahlwerkverbandes plus 4% Zuschlag plus durchschnittlicher Fracht- zum Händlerlager plus 25% Händleraufschlag. Der Bezugspreis ohne Berücksichtigung der noch zu beanspruchenden Rabatte würde demnach für den Kauf ab Lager der Verbandshändler für die Vertragshändler bzw. die Verbraucher betragen [134]):

Tabelle XXIII:

Preis-Kalkulation	Stab-eisen	Form-eisen.	Grob-bleche	Band-eisen
Stahlwerksverbandspreis	128.—	125.—	147.—	148.—
plus 4% Zuschl.	5.12	5.—	5.88	5.92
plus durchschnittl. Fracht zum Händlerlager	5.—	5.—	5.—	5.—
	138.12	135.—	157.88	158.92
plus 25% Händler-Aufschlag	34.53	33.75	39.47	39.73
Brutto-Bezugspreis der Vertragshändler	172.65	168.75	197.35	198.65

[134]) Enquete-Bericht S. 320.

Auf diese Preise erhalten Händler und Verbraucher nachstehende Rabatte [135]) auf Grund des jeweiligen Mengenbezuges pro Lieferung:

Tabelle XXIV:

Walzeisen-Sorten	Mengenbezug pro einzelne Lieferung	Händler		Verbraucher	
		Rabatt	RM.	Rabatt	RM.
Stabeisen RM. 172.65	10 u. mehr t	12,5%	151.07	10%	155.38
	5/unter 10 t	10%	155.38	5%	164.02
	2,5/unter 5 t	7,5%	159.70	—	172.65
	unter 2,5 t	—	172.65	—	172.65
Formeisen RM. 168.75	10 u. mehr t	12,5%	147.66	10%	151.87
	5/unter 10 t	10%	151.87	5%	160.31
	2,5/unter 5 t	7,5%	156.09	—	168.75
	unter 2,5 t	—	168.75	—	168.75
Grobbleche RM. 197.35	10 u. mehr t	12,5%	172.68	7,5%	182,55
	5/unter 10 t	10%	177.61	5%	187.48
	2,5/unter 5 t	7,5%	182,55	2,5%	192.42
	unter 2,5 t	5%	197.35	—	197.35
Bandeisen RM. 198.65	10 u. mehr t	20%	158.92	17,5%	163.89
	5/unter 10 t	17,5%	163.89	15%	168.85
	2,5/unter 5 t	15%	168,85	10%	178.78
	unter 2,5 t	10%	178,78	—	198.65

Die Händlerlager werden immer dann beansprucht werden, wenn ein kleiner Bedarf in verschiedenen Abmessungen vorliegt, der von den Werken nicht direkt ausgeführt werden kann, und für den nur eine kurze Lieferfrist in Frage kommen kann. Da von dem 25prozentigen Händleraufschlag noch die Mengenrabatte abzuziehen sind, ist der verbleibende Nutzen in der Tat nicht zu groß, besonders dann, wenn oft nur eine längere Zielgewährung den Abschluß des Geschäftes ermöglicht. Im Enquete-Bericht sind die Händler ohne Ausnahme zu dem Resultat gelangt, daß die 25% Vergütung im Lagergeschäft nicht die Unkosten decken. So berechnet z. B. Keller [136]) für seine Firma auf den Gesamtabsatz 12% und auf das Lagergeschäft 17—18% Unkosten.

c) Handelsspannen und Rabattsätze im Streckengeschäft [137]).

Wie schon an anderer Stelle dargelegt wurde, ist unter diesem Geschäft der unmittelbare Bezug eines Verbrauchers oder eines nicht zum

[135]) Enquete-Bericht S. 321.
[136]) Enquete-Bericht S. 375.
[137]) Rebien, H.: a. a. O. S. 38.

direkten Verkehr mit dem Stahlwerksverband zugelassenen Händlers vom Werk nach seiner Verbrauchsstelle oder seinem Lager zu verstehen. Hinsichtlich des Bezuges von Stab- und Formeisen sind die Verbraucher in 3 Gruppen eingeteilt.

Gruppe A I, die 9 Firmen umfaßt, erhält bei Barzahlung auf den um 4% erhöhten Stahlwerksverbandspreis 4% Nachlaß, der sich verteilt auf 2% Mengenrabatt und 2% Skonto.

Gruppe A, schließt alle Verbraucher ein, die jährlich mindestens 1500 t Stab- und 1200 t Formeisen, 800 t Grobbleche sowie 800 t Bandeisen beziehen.

Gruppe B, setzt sich zusammen aus Verbrauchern, die einen jährlichen Mindestbezug von 750 t Stab-, 600 t Formeisen, 400 t Grobbleche und 400 t Bandeisen aufweisen.

Je nach Eingruppierung und Walzeisensorten stehen dem Verbraucher folgende Rabatte zu[137]):

Gruppe A I = 4% vom Wiederverkaufspreis für Stab- und Formeisen und Grobbleche. Sie kauft also zum reinen Verbandspreis ein.

Gruppe A = 2% vom Wiederverkaufspreis für Stab- und Formeisen und Grobbleche.

Gruppe B = 1% vom Wiederverkaufspreis für Stab- und Formeisen,

Gruppe B = 1,5% vom Wiederverkaufspreis für Grobbleche.

Alle übrigen Abnehmer erhalten keinen Rabatt mehr. Sie können daher bei jedem Händler ihren Bedarf zu gleichen Preisen eindecken. Bei zahlenmäßiger Durchrechnung stellt sich der Bezugspreis der verschiedenen Erzeugnisse für die 3 Verbrauchergruppen wie in Tab. XXV verzeichnet.

Die Gruppe A I kann demzufolge ihren Bedarf beim Verbandshandel sowie beim Vertragshandel Gr. Großhandel eindecken, da sie zu denselben Preisen wie Gruppe I (neuer Vertrag) der Vertragshändler kauft. Gruppe A kann kaufen entweder beim Verbandshandel oder bei den Vertragshändlern Gr. Großhandel, Gr. II, da sie zu den gleichen Preisen wie der Vertragshandel Gr. III das Material beziehen kann. Gruppe B schließlich steht der Kauf bei sämtlichen Händler-Kategorien frei.

---

[137]) Rebien, H.: a. a. O. S. 38.

Tabelle XXV:

Walzeisen-Sorten und Gruppen der Verbraucher	Stahlwerks-verbands-preis RM.	*) 4% Zuschlag RM.	Brutto-Bezugspreis der Verbraucher RM.	minus Rabatt *) RM.	Netto-Bezugspreis der Verbraucher RM.
Stabeisen A I	128.—	5.12	133.12	5.32	127.80
„ A	128.—	5.12	133.12	2.66	130.46
„ B	128.—	5.12	133.12	1.33	131.79
Formeisen A I	125.—	5.—	130.—	5.20	124.80
„ A	125.—	5.—	130.—	2.60	127.40
„ B	125.—	5.—	130.—	1.30	128.70
Grobbleche A I	147.—	5.88	152.88	6.12	146,77
„ A	147.—	5.88	152.88	3.06	149.82
„ B	147.—	5.88	152.88	2.29	150.59

* = vom Brutto-Bezugspreis der Verbraucher.

d) Zusammenfassung.

Vergleicht man nun die Bezugskosten der Verbands- bzw. Werkshändler mit den in den einzelnen Geschäften erzielten Erlösen, so ergeben sich die in Tabelle XXIV aufgeführten Gewinnspannen. Die aus dieser Tabelle errechneten prozentualen Gewinnspannen wurden, um das Resultat anschaulicher hervortreten zu lassen, graphisch auf Skizze D (siehe Anhang) dargestellt. Man erkennt, daß ganz allgemein die Gewinnspannen beim Werks- und Streckengeschäft sich sehr deutlich von denen beim Lagergeschäft entfallenden abheben.

Man kommt daher zu dem Ergebnis, daß der Nutzen in den beiden erstgenannten Geschäftsarten im Verhältnis zu den Handelsspannen anderer Güter sehr gering ist und hier der Handel nicht als Stelle übermäßiger Materialverteuerung angesehen werden kann.

2. Süddeutschland.

Die Großhandelsorganisation der süddeutschen Verbandshändler war der süddeutsche Eisengroßhandelsverband in Mannheim. Man hat hier zwischen eigentlichem und freiem Werkshandel [138]) zu unterscheiden. Zu erste-

[138]) Hirsch, Enquete-Bericht S. 344.

rem gehören diejenigen Handelsfirmen, die eine kapitalkräftige Unternehmerschicht, d. h. ihre Werke hinter sich haben, die ihnen für etwaige Kreditgewährung hinreichende Deckung bieten, zu letzterem jene, die „aus eigener Tasche arbeiten müssen", demnach keine kapitalkräftigen Finanziers hinter sich haben, sondern mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln auszukommen gezwungen sind. Der eigentliche Werkshandel pflegt mit mittleren Abnehmern in wesentlich geringerem Maße Geschäfte abzuschließen, tritt jedoch — dies ist in besonderem Maße beim freien Werkshandel der Fall [139]) — mit den Großverbrauchern in Fühlung, so z. B. Hirsch u. Co., Frankfurt a. M. mit der Maschinenfabrik Nürnberg und der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft (A.E.G.). Er sieht sich dazu veranlaßt, weil ein einzelner Händler nicht die Spezialwünsche mancher Großverbraucher so kennen und befriedigen kann, wie das Werk selbst durch seine Handelsfirmen.

Um eventuellen Lieferungsstockungen des Werkes entgegenzutreten, unterhalten sie des öfteren an günstigen Plätzen — Ausgangspunkten bzw. Umschlagsplätzen — Lager, von wo aus die Belieferung der Kundschaft erfolgt. Diese Lager stellen also Sicherungsventile dar, für den Fall, daß ein Auftrag durch die Werke infolge irgend eines ungünstigen Ereignisses nicht oder erst auf Grund einer längeren Lieferungsfrist ausgeführt werden kann.

Was nun den Absatzvollzug der Erzeugnisse anlangt, so hat man hier 3 Arten von Handelsgeschäften auseinanderzuhalten.

1. Das Werks- bzw. Streckengeschäft.
2. Das Lagerladungsgeschäft.
3. Das Lagergeschäft.

a) Preiskalkulation und Rabattsätze im Werks- bzw. Streckengeschäft.

Wie schon früher erwähnt, versteht man unter diesem Geschäft den Kauf eines Händlers [140]) oder Verbrauchers beim Verbandshändler zum unmittelbaren Bezuge vom Walzwerk zum Lagerplatz bzw. Verbrauchsstelle. Wie in Rheinland/Westfalen schlagen hier die Verbandshändler auf den Stahlwerksverbandspreis 4% zu und liefern mit der direkten Fracht gerechnet von der süddeutschen Frachtbasis Neunkirchen. Händler als auch Verbraucher erhalten auf den so errechneten Preis Rabatte, die entsprechend dem Jahresbezuge gestaffelt sind und im Jahre 1930 folgende Höhe aufwiesen:

---

[139]) In der Regel vertreibt der freie Werkshändler die Erzeugnisse mehrerer Werke und hat damit größere Auswahl als der eigentliche Werkshändler, der fast ausschließlich die Erzeugnisse seines eigenen Werkes vertreibt.

[140]) = die zum unmittelbaren Bezuge beim Stahlwerksverband nicht zugelassenen Händler.

Tabelle XXVII.

Jahresbezug Tonnen	Händler-Rabatte pro To.	Jahresbezug Tonnen	Verbraucher Rabatte pro To.
30—100	RM. 1.—	200—500	RM. 1.—
100—200	„ 1.50	500—1000	„ 1.50
200—500	„ 2.—	1000—2000	„ 2.—
500—1000	„ 2.50	2000—5000	„ 3.—
1000—2000	„ 3.—	5000 u. mehr	„ 5.—
2000—3000	„ 3.50		
3000—5000	„ 4.—		
5000 u. mehr	„ 5.—		

Im Gegensatz zu Rheinland/Westfalen ist hier für die Höhe des Rabattes nicht die Bezugsmenge einer bestimmten bzw. mehrerer Walzeisensorten ausschlaggebend, sondern die Bezugsmenge in ihrer Gesamtheit schlechthin. Gruppiert man nun, um Vergleichsmöglichkeiten mit Rheinland/Westfalen anstellen zu können, die süddeutschen Händler gemäß den rheinisch-westfälischen Mengenbezügen, so würden sich analog 4 Gruppen ergeben.

Tabelle XXVIII.

Gruppe	Jahresbezug Tonnen	Händler-Rabatte pro To.
I	5000 u. mehr	RM. 5.—
II	1000—2000	„ 3.—
III	500—1000	„ 2.50
IV	200—500	„ 2.—

Führt man nun einen Vergleich der Rabattsätze Süddeutschlands mit denen Rheinlands/Westfalens durch, so erkennt man, daß beim alten Rabattsysteme die Verbandshändler Süddeutschlands Vorteile genießen, insofern als sie einen höheren Gesamterlös erzielen [141]). Dem nun folgenden Zahlenbeispiel wird der im Jahre 1930 Geltung habende Stabeisenpreis in Höhe von RM. 137.– pro Tonne Basis Oberhausen zugrundegelegt. Folgende Abweichungen ergeben sich dann [142]):

[141]) Lediglich Gruppe IV Rheinland-Westfalen verkauft gegenüber derselben Gruppe in Süddeutschland günstiger.

[142]) Rebien, Hans: a. a. O. S. 40.

[144]) Rebien, Hans: a. a. O. S. 40.

Tabelle XXIX.

Rheinland-Westfalen

Gruppe	Stahlwerksverbands-Preis RM.	+ 4% Aufschl. RM.	Bruttobezugspreis der Vertragshändler RM.	Rabatt auf den Grundpreis %	Nettobezugspreis der Vertragshändler RM.	Differenz gegenüber Süddeutschland*) Rheinl. **) Westfalen
I	137.—	5.48	142.48	4	137.—	*)
II	137.—	5.48	142.48	3	138.37	minus —.48
III	137.—	5.48	142.48	2	139.74	„ 1.11
IV	137.—	5.48	142.48	1	141.11	„ —.24
						plus —.63

Süddeutschland

I	137.—	5.48	142.48	RM. 5.—	137.48	**) plus —.48
II	137.—	5.48	142.48	„ 3.—	139.48	„ 1.11
III	137.—	5.48	142.48	„ 2.50	139.98	„ —.24
IV	137.—	5.48	142.48	„ 2.—	140.48	minus —.63

Aehnlich wie in Rheinland/Westfalen bestand auch hier eine längere verbandslose Zeit, die durch die Auflösung des süddeutschen Eisengroßhandelsverbandes hervorgerufen worden war. Besonderen Anteil an der Herstellung dieses verbandslosen Zustandes hatten der Groß-, Mittel- und Kleinhandel, die sich gegenüber dem Werkshandel benachteiligt fühlten. Erst nachdem die Freigabe der Preise ein halbes Jahr bestanden hatte, gelang es durch die Schaffung eines Kartellvertrages im Jahre 1931 wieder Ruhe in den süddeutschen Eisenmarkt zu bringen. Der Verkauf einer weiteren Reihe bisher nicht syndizierter Erzeugnisse wurde durch die Bestimmungen des neuen Verbandes geregelt. Kleine Abweichungen in der Preisfestsetzung gegenüber dem alten Vertrag sind zu erwähnen. So bauen sich die Preise — als Beispiel wurde der für Stabeisen gewählt —, wie folgt auf:

Stahlwerksverbandspreis	RM. 122.—
+ 4% Zuschlag	„ 4.88
+ 1,5% Zuschlag [143])	„ 1,92
Großhandelspreis	RM. 128.80
(bei pünktlicher Zahlung am Verfalltage mit Karenzzeit von 5 Tagen 2% Skonto.)	

[143]) Ein Teil — nämlich 1,5% — des bei pünktlicher Zahlung zu gewährenden Skontos von 2% wird in den Preis eingerechnet, damit der Werkshandel nicht den ganzen Skontobetrag zu tragen hat.

b) Preiskalkulation und Rabattsätze im Lagerladungsgeschäft.

Hierunter sind Lieferungen von jeweils mehr als 15 Tonnen zu verstehen, deren Abfertigung vom Händlerlager erfolgt. Derartige Geschäfte kommen in der Regel für größere Verbraucher und mittlere Händler in Frage, und können als ein Mittelding zwischen Streckengeschäft und Lagergeschäft bezeichnet werden. Bei Mengen von 15—50 t wird auf den Werkpreis ein Zuschlag von RM. 5.— in Anrechnung gebracht, jedoch wiederum RM. 3.— rückvergütet, wenn die bezogenen Mengen mindestens 50 t ausmachen. Dem Lagerhalter entstehen daher einmal durch die Lagerhaltung selbst, zum andern durch den Zinsverlust während der Lagerhaltung und schließlich durch die Differenz, die sich aus der Tarifstaffelung der Reichsbahn ergibt, erhebliche Kosten. Ohne Berücksichtigung dieser Kosten würde der Nutzen für ein solches 50 Tonnen Geschäft betragen [144]):

	50 Tonnen-Geschäft	Umgerechnet auf 1 Tonne
50 t à RM. 5.— Aufschl.	RM. 250.—	RM. 136.—
./. RM. 3.— Rückvergütung	„ 150.—	„ 3.—
	RM. 100.—	RM. 133.—
ab Frachtdifferenz *) RM. 1.50 p. t	„ 75.—	„ 1.50
	RM. 25.—	RM. 131.50
+ 2% Skonto auf den Stahlwerksverbandspreis von RM. 131.—	„ 131.—	„ 2.62
	RM. 156.—	RM. 134.12
./. Stahlwerksverbandspreis		„ 131.—
Demnach Nutzen pro Tonne		RM. 3.12

Der neue Vertrag hielt im wesentlichen die Bestimmungen des alten Vertrages für Lagerladungsgeschäfte aufrecht. Nur erhielt der Händler beim Versand von kompletten 15 t Ladungen ab Großhändlerlager unmittelbar an den Verbraucher einen Rabatt von RM. 1.— pro Tonne.

[144]) Rebien, Hans: a. a. O. S. 40.

*) Die Differenz entsteht durch Unterbrechung der Fracht Neunkirchen—Mannheim—Heidelberg.

c) Preiskalkulation und Rabattsätze im Lagergeschäft.

Außer der Fracht wird, wie in Rheinland/Westfalen, ein Aufschlag von 25% auf den Werksgrundpreis erhoben. Auch hier werden den Händlern und Verbrauchern gestaffelte Rabatte zugesprochen, deren Höhe sich ebenfalls jeweils nach dem Bezuge richtet. Tabelle XXX soll die Händler sowie die Verbrauchernachlässe auf den erhöhten Stahlwerksverbandspreis veranschaulichen:

Tabelle XXX:

Händler und Großverbraucher		Verbraucher	
abgerufene Mengen in t	Rabatt in %	abgerufene Mengen in t	Rabatt in %
bis 20	10	2—5 t	3—12,5
bis 10	10 + 2 = 11,8	5—10 t	5
bis 15	10 + 15 = 23,5	10—15 t	7,5

Diese Sätze sind für die Verbraucher in den einzelnen Gebieten verschieden, also nicht einheitlich festgelegt. In Mannheim und Ludwigshafen erfuhren diese eine Erhöhung von 3 auf 12,5%. Die Erhöhung der Sätze in den großen Konsumzentren ist deshalb gerechtfertigt, weil die prozentual anteiligen Kosten infolge der häufigeren Umschlagsdauer viel geringer sind als z. B. in rein landwirtschaftlichen Distrikten, wo das Lager höchstens zwei- bis dreimal umgeschlagen werden dürfte.

Während bislang in Süddeutschland nur der Handel in Form- und Stabeisen verbandlich geregelt worden war, fielen durch die schon früher erwähnte Gründung des Süddeutschen Eisengroßhandelsverbandes, der zugleich die Auflösung der „Formstab" hervorrief, nun auch die übrigen Erzeugnisse unter die Bestimmungen des Verbandes. Die Preise für Mitglieder der S.E.Z. in Mannheim, die den Klein-Handelsmarkt regelte, bauten sich auf folgender Grundlage auf: Großhandelspreis + ½% Zuschlag + Zonenfracht*) + RM. 10.— pro Tonne für Weiterfracht. Die Preise für Großverbraucher setzten sich zusammen aus dem S.E.Z.-Händlerpreis + 10% Aufschlag + RM. 5.— pro Tonne für die Weiterfracht.

Die S.E.Z. hatte zur Festlegung der Lagerverkaufspreise ihr Gebiet in 19 Zonen eingeteilt, für deren jede ein Durchschnittsfrachtsatz ermittelt wurde[145]). Dadurch war es möglich, daß bei Frankolieferung jeder Ort der gleichen Zone für Lagerbezüge den gleichen Endpreis hatte, aber

[145]) Schlaghecke, A.: Die Preissteigerung, Absatzorganisation und Bewirtschaftung des Eisens, S. 73.

*) = durchschnittliche Fracht: Neunkirchen bis durchschnittliche Entfernung der betreffenden Zone.

auch am gleichen Ort bei Bezügen von verschiedenen Lägern mit demselben Preis zu rechnen war, was allerdings weniger dem Großhändler, wohl aber dem Provinzhändler und Verbraucher eine große Vereinfachung seiner Kalkulation mit sich brachte, und die Kontrolle für die Einhaltung der Preise wesentlich erleichterte. Diesem süddeutschen Vorbild haben sich auch die norddeutschen Vereinigungen angeschlossen.

3. Nordost-, Nordwest- und Mitteldeutschland.

Im Gegensatz zu Rheinland-Westfalen sowie Süddeutschland, wo — wie wir gesehen haben — ein sehr großer Teil des Materials durch das Werks- und Streckengeschäft bezogen wird, entfallen hier 40—50% des Umsatzes auf Lagergeschäfte. Dies ist insofern ohne weiteres erklärlich, als diese Gebiete sehr weit von den Erzeugungsstätten entfernt liegen. Es wächst also demnach mit der Größe der Entfernung von der Erzeugungsstätte die Bedeutung der Lagerhaltung [146]).

Im Werksgeschäft beträgt die Höhe der Zuschläge bis zu 4% auf den Stahlwerksverbandspreis, im Lagergeschäft bis zu 25% für Form- und Stabeisen und bis zu 21% für Grob- und Mittelbleche. Es gibt Firmen, die zu reinen Verbandspreisen kaufen, so z. B. die ganze Maschinengroßindustrie, ebenso die großen Betonfirmen.

Was die Lagerpreise in Berlin anlangt, sind dieselben stets einschließlich Fracht frei Hof des Verbrauchers errechnet, so daß die dortigen Händler also auf ihren Zuschlag u. a. auch die Fracht ab Lager bis zum Verbraucher, d. h. die Anfuhr decken müssen.

Wie einleitend angedeutet, wurden die Richtlinien und Preisvorschriften eines dieser regional aufgeteilten Gruppe angehörenden Verbandes durch Zusammenziehung der Bedingungen für Form- und Stabeisen als Beispiel für die Richtlinien der übrigen Verbände, die im Kernpunkt gleichartige Regelungen vornehmen, gewählt, was schon aus dieser Tatsache, daß sie Unterverbände des Stahlwerksverbandes und der übrigen, übergeordneten Verbände sind, ohne weiteres klar ist. Es sollen daher im folgenden die wichtigsten Bedingungen eines solchen Verbandes einen speziellen Ueberblick gewähren.

Zunächst wird daselbst bestimmt, welche Walzeisensorten unter die Bezeichnung Verbandsmaterial fallen. Danach ist Stabeisen insoweit Verbandsmaterial, als es vom Stahlwerksverband an den Verbandshandel abgegeben wird. Hierzu gehört laut Mitteilung des Stahlwerksverbandes alles Stabeisen, das nach dessen Ueberpreisliste vom 15. Oktober 1926 für Güte einen geringeren Aufpreis als RM. 17.50 je t hat. Als Werkslieferungen bestimmen die Richtlinien Lieferungen von mindestens 15 t Stab-, Form-,

[146]) Neuhaus, Enquete-Bericht S. 356.

Universal- und Bandeisen in einem Posten oder von mindestens 15 t Grob-, Riffel-, Mittel- und Feinblechen, ebenfalls in einem Posten an einen Kunden und an eine Adresse. Ausgeschlossen von der Belieferung in geschlossenen Posten von 15 t und mehr ab Werk oder Lager zum jeweiligen Verbandswerkspreis sind in allen Fällen ohne Rücksicht auf das Gebiet Baugeschäfte sowie der Bedarf für Bauten. Dies gilt jedoch nur für Formeisen. Abschlüsse dürfen jeweilig zu den festgesetzten Preisen auf die vom Verband freigegebene Zeitdauer gemacht werden. Alle Lieferungen geschehen ausnahmslos auf Gefahr und regelmäßig auf Kosten des Empfängers. Ist Frankolieferung vereinbart, so hat der Empfänger die Fracht vozulegen, welche alsdann als Abschlagszahlung auf die Sendung betrachtet wird. Eine Zinsvergütung kommt hierfür nicht in Frage.

Verbandsmaterial ist regelmäßig zum Grundpreis mit Ueberpreisen anzubieten. Eine Ausnahme darf nur bei Behörden stattfinden, sofern die Angebotsbedingungen besondere Vorschriften über die Preisabgabe enthalten. An Verbraucher darf Verbandsmaterial nur mit der ausdrücklichen Bedingung „zur Verarbeitung im eigenen Betrieb“ verkauft und geliefert werden.

Werkslieferungen werden berechnet zu den Stahlwerksverbandspreisen zuzüglich der Aufschläge des Verbandes, die sich nach den einzelnen Händler- und Verbraucherklassen richten, wie sie nachstehend noch näher bezeichnet werden. Die Stab- als auch Formeisenhändler werden in vier Klassen und eine Sonderklasse eingeteilt, welche die in folgender Tabelle angeführten Preise zu zahlen haben, soweit nicht Abweichungen hiervon in den Händlerlisten enthalten sind.

Tabelle XXXI.

Klasse	Preis	Verbands-zuschläge	zahlbar
		%	
I	reiner V b-Preis	—	netto Kasse
II	„ „	1,5	„ „
III	„ „	3,0	„ „
IV	„ „	4,0	„ „

Verbraucher zahlen die in den aufgestellten W-Verbraucher-Listen vorgesehenen Verbandszuschläge; diejenigen von ihnen, die in keiner W-Verbraucherliste stehen, erhalten ebenfalls Werkslieferungen, aber durchweg mit einem Verbandszuschlag von 4% netto Kasse. Spezifikationen und Mengenrabatte dürfen nur an Händler der Klasse I weitergegeben werden. Die Ueberpreise werden in gleicher Höhe wie die des Stahlwerksverbandes berechnet.

Für geringe Lieferungsmengen werden folgende Zuschläge erhoben. Für Formeisen bei Bestellung für ein und dieselbe Adresse von weniger als

2 t	in den	Profilen	Nr.	8—20	=	RM.	2.— je t
3 „	„	„	„	22—38	=	„	2.— „ „
5 „	„	„	„	40—50	=	„	2.— „ „
7 „	„	„	„	55—65	=	„	2.— „ „

für Stabeisen für Mengen unter 2 bis 1 t

2—1 t = RM. 2.50 pro t
1—½ t = RM. 5.— pro t.

Allen Baufirmen und allen Werkshändlern Gruppe I—IV darf bei Werksbezug von 15 t aufwärts ein Kaliberrabatt [147]) von $33\frac{1}{3}\%$ auf die Querschnittspreise für Monierpreise gewährt werden. Werksgeschäfte der Mitglieder untereinander dürfen zu Stahlwerksverbandspreisen und Bedingungen netto Kasse ohne Skonto abgeschlossen werden.

Als Zahlung für Werkslieferungen gilt ohne Ausnahme netto Kasse bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats unabhängig von dem Eingang der Ware und dem Recht der Mängelrüge. Für Lieferungen in die Gebiete anderer Vereinigungen gelten die Bestimmungen des Stahlwerksverbandes laut Rundschreiben vom 6. August 1926, wonach grundsätzlich jeder Verbandshändler nur dann zuständig sein soll, wenn das bestellte Eisen nach einer Station zu liefern ist, die innerhalb des ihm vertraglich zugewiesenen Bezugsgebietes liegt. Falls ein Verbandshändler einen Auftrag aus seinem Bezugsgebiet zur Lieferung nach einem anderen erhält, muß er sich für die betreffende Menge bei einem Verbandshändler desjenigen Gebietes eindecken, in welchem die Lieferung geschehen soll. Für die Preisstellung ist stets der Empfangsort maßgebend. Es sind also die Preise und Bedingungen der jeweiligen Händlervereinigungen zu beachten. Verstöße hiergegen werden mit den Strafen derjenigen Händlervereinigungen oder Verbände belegt, in deren Gebiet der Verstoß vorgekommen ist.

Als Lagerlieferung gelten diejenigen Lieferungen, die von einem Händlerlager ausgeführt werden. Für sie sind in allen Fällen die Lagergrund- und Ueberpreise zu berechnen und die sonstigen Lagerverkaufsbedingungen einzuhalten. Mengen unter 15 t von jeder Eisengattung dürfen überhaupt nur vom Lager zu dessen Preisen und Bedingungen berechnet werden. Zeitabschlüsse auf Lagerlieferungen sind nicht statthaft.

Alle Lieferungen geschehen nach den gleichen Bedingungen, wie denjenigen des Werksgeschäftes. Dasselbe trifft auch für die Angebotsform zu.

[147]) Er wird nur auf die Eisensorten gewährt, die einen Ueberpreis bedingen.

Die Berechnung der Lagerlieferungen erfolgt zu den jeweils von den Haupt- und Gruppenversammlungen festgesetzten Lagerpreisen. Ueberpreise und Gewichtszuschläge werden im gesamten Absatzgebiet nach der Einheitsüberpreisliste des Verbandes berechnet. Bei Gewährung von Mengenrabatten auf die Lagerpreise ist zu beachten, daß die vorgeschriebenen Mindermengen erreicht sein müssen. Bei Zusammenladung von einzelnen Posten, die von einem Kunden bei mehreren Händlern bestellt und in einer vollen 15 Tonnenladung geliefert werden sollen, sind, sofern unter 15 t bei einer Firma bestellt wurde, diese Posten unter 15 t zum Lagerpreis zu berechnen.

Als Zahlungsbedingung für Lagerlieferung gilt 30 Tage nach Rechnungsdatum; im übrigen sind sie dieselben wie beim Werksgeschäft.

II. Der Vertragshandel.

1. in Rheinland-Westfalen.

Der Vertrags- bzw. freie Handel kauft bei den Verbandshändlern auf Grund eines mit diesen abgeschlossenen Kartellvertrages, der die Gruppeneinteilung, Rabattsätze und Zahlungsbedingungen festsetzt. Diese Regelung hat bei den größeren Firmen des freien Handels, die früher direkt beim Stahlwerksverband ihren Bedarf decken konnten, große Unzufriedenheit hervorgerufen, umsomehr als sie sich nicht nur in ihrem Ansehen geschädigt fühlten, sondern auch, weil ihnen das Verfahren mancherlei direkte Nachteile brachte. Die noch bestehenden freien Firmen hatten schwere Zeiten durchmachen müssen und es zum Teil nur ihren bescheidenen Ansprüchen, ihrer Arbeitskraft und Anpassung an die Wünsche ihrer Kundschaft, sowie ihrem guten Renommee zu verdanken, wenn sie ihre Bedeutung behalten konnten [148]). Aus dieser Erwägung heraus sind deshalb die einsichtigeren Firmen dem gegenwärtigen vertraglichen Zusammensein nicht so sehr abgeneigt, weshalb sie alles daran setzen, die Interessengegensätze soweit als möglich zu mildern, um in ihrer für die Volkswirtschaft unbedingt wichtigen und notwendigen Existenz nicht bedroht zu werden. „Anerkannt muß in der Tat werden, daß der zwischen Verbands- und freiem Handel abgeschlossene Kartellvertrag dem freien Händler eine ausreichende Bewegungsfreiheit und eine angemessene Verdienstmöglichkeit sowie Konkurrenzfähigkeit gestattet, so daß auch jüngere strebsame Firmen unter dem Schutze des Vertrages eine befriedigende Entwicklung nehmen können.“ [149]).

[148]) Müller: Enquete-Eericht S. 335.
[149]) Müller, Enquete-Bericht S. 335.

Das Ausmaß, nach dem sich der Absatz der Walzwerksprodukte vollzieht, ist bei den verschiedenen Händlern sehr variabel. Die kleineren Händler liefern fast ausschließlich vom Lager, während bei den größeren Händlern der Lagerumschlag zwischen 20 bis 40% des Gesamtbezuges schwankt. Neben dem Lagergeschäft spielt das Streckengeschäft eine verhältnismäßig geringe Rolle. Es hat hier abgenommen, während beim Lagergeschäft eine Zunahme zu verzeichnen war [150]).

2. in Süddeutschland.

Im Zusammenhang mit den einschlägigen Werksverbänden bestehen auch hier für Stab-, Formeisen, Grobbleche und Röhren Handelsvereinigungen, welche ebenfalls die Verkaufspreise für alle vorkommenden Mengen vorschreiben. Das Geschäft wickelt sich ausschließlich nach Maßgabe dieser Vorschriften ab und hinreichende Strafen sorgen für Einhaltung der erlassenen Preisvorschriften. Die Zahlungsbedingungen sind die gleichen wie bei den anderen Walzwerksverbänden. Auch hier werden dieselben in den seltensten Fällen von der Kundschaft eingehalten, weshalb ein wesentlicher Teil der Gewinnspanne oft für Bankzinsen aufgewendet werden muß. Eine entsprechend straffe Organisation [151]) für Süddeutschland, wie wir sie in Rheinland-Westfalen kennengelernt haben, war erst nach Ausschaltung des Wettbewerbs der westeuropäischen Eisenländer durch den Beitritt sämtlicher Saarwerke zu den deutschen Verbänden und das Kontingentabkommen über die Einfuhr saarländischen, lothringischen und luxemburgischen Eisens nach Deutschland möglich. Ein engerer Zusammenschluß der süddeutschen Vertragshändler kam aus diesem Grunde erst im Dezember 1926 zustande.

3. in Nordost-, Nordwest- und Mitteldeutschland.

Hier überwiegt in noch viel stärkerem Maße als in Süddeutschland der freie Handel. Besonders die Deutsche Eisenhandels A.G. in Breslau ist zu nennen, die aus dem Zusammenschluß von zwei schlesischen Firmen hervorging und die seit mehr als 50 Jahren den Alleinvertrieb der Produkte der deutsch-oberschlesischen Walzwerke innehat. Diese Gesellschaft verkörpert den vollkommen freien Eisenhandel. Sie hat die Verpflichtung übernommen, den Werken für Aufträge zu sorgen. Die oberschlesischen Werke haben sich ihrerseits verpflichtet, zwar nicht mit absoluter Bindung, aber in erster Linie dieser ihr Material zur Verfügung zu stellen und erst dann an andere Abnehmer heranzugehen, wenn die Eisenhandels A.G. einmal nicht zu leisten vermag. Bindungen im Hinblick auf die Preise bestehen nicht. Die Gesellschaft ist Verbandshändler und genießt im Ein-

[150]) Müller, S. 337.
[151]) Berkenkopf, P.: a. a. O. S. 55.

kauf jene Vorteile, die heute irgend einer Werkshandlung zustehen. Von dem, was die Gesellschaft verteilt, macht die oberschlesische Produktion heute wohl kaum 30% aus. Es besteht eine Abmachung, die bestimmt, daß nach einem gewissen Gebiet hin durch den Verband zwecks Ausnutzung der Frachtlage in Schlesien kein anderes Material als schlesisches verkauft werden darf. Infolge von Gegengeschäften [152]), die die Werkshandelsgesellschaften vornehmen, gehen natürlich dem legitimen Handel große Quantitäten verloren. Beim Lager muß, wenn es rentabel sein soll, die Umsatzhäufigkeit eine 5—6-fache im Jahre sein.

Die Erhaltung des freien Handels ist schon mit Rücksicht auf die in diesem beschäftigte große Anzahl von Angestellten und Arbeitern eine volkswirtschaftliche Notwendigkeit. Hinzu kommt, daß bei einer völligen Vernichtung des freien Handels der Werkshandel vollkommen freie Hand bekäme und daß dann die Gefahr bestünde, daß letzterer unter Ausnützung seiner Monopolstellung die Preise nach seinem Gutdünken diktieren würde. Dr. Schwartz von der Firma Otto Schwartz, Breslau, nimmt zu diesem Punkt im Enquete-Bericht auf S. 366 folgende Stellung ein:

„Da wir von den oberschlesischen Werken nicht direkt beziehen können, weil diese nach dem Vertrag mit der Eisenhandels A.G. ihr Material nur auf dem Wege über diese Gesellschaft absetzen und wir nicht von unserer Konkurrenz kaufen wollen, sehen wir uns veranlaßt, andere Bezugsquellen als Schlesien aufzuspüren. Derartige Bezugsquellen sind zu finden in der westfälischen und der mitteldeutschen Industrie".

Den volkswirtschaftlichen Nachteil der Deutschen Eisenhandels A.G. sieht also Schwartz darin, daß dieselbe an vielen Plätzen Schlesiens Großhandels- und Handelsfirmen besitzt, und auf der anderen Seite die an den gleichen Plätzen befindlichen, anderweitigen Handelsfirmen durch ihr Abkommen mit den oberschlesischen Werken und dem Stahlwerksverband zwingt, ausschließlich dasselbe Material von ihr einzukaufen, wie sie das von ihren angegliederten Handelsfirmen verlangt. Sie tritt daher in den meisten Fällen zugleich als Konkurrent und Zwangslieferant auf.

Die Anzahl der Händler in Schlesien beträgt ungefähr 4—5000. Dieselben kaufen in der Hauptsache von dem schlesischen Großhandel und genießen in ihrer Gesamtheit von demselben den sog. Kundenschutz. Vom Lager entnimmt in der Regel der Schmied, Eisenkonstrukteur, Maschinenfabrikant, darunter auch die größten Verbraucher, wenn das Werk ihrem Wunsch nicht rechtzeitig genug nachkommen kann, was besonders beim Baugewerbe häufig der Fall ist, da sich die Werke heute noch für Stabeisen etwa 2—4 und für Formeisen etwa 2—6 Wochen Lieferzeit ausbedingen, selbst für Spezifikationen, die von den Werken bequem ausge-

[152]) Die Werkshandelsgesellschaften kaufen z. B. Schrott von solchen Abnehmern, die neben dem Eisenhandel noch den Schrotthandel betreiben.

führt werden könnten. Aus diesem Grunde decken die Baufirmen ihren Bedarf an Trägern aus dem Händlerlager, die dort auf Maß geschnitten und schon in 1–2 Tagen geliefert werden können. Was die Festsetzung der Lagerpreise anlangt, erfolgt diese durch die Händler. Es sind Maximalpreise für die kleinsten Mengen, auf die bei Entnahme größerer Quantitäten Rabatte bis zu 15% gewährt werden. Die höchsten Lagerpreise werden jedoch nur selten und nur für einen ganz geringen Teil des Lagerumsatzes erzielt.

D. Werkshändler — freie Händler.

a) Nachteile des freien Handels gegenüber dem Werkshandel.

Heute konkurriert der freie Handel, wie schon angedeutet, in den meisten Fällen in starkem Maße mit den Werkshandelsfirmen, was jedoch noch tragbar wäre, wenn die Werkshändler nicht immer mehr bis in die kleinsten Geschäfte hinein den Konkurrenzkampf führten. Einmal haben sie sich durch einen 2%igen Vorsprung im Einkauf Sondervorteile gesichert, zum andern ist es ihnen möglich, viele Gegenaufträge — sei es von ihren eigenen Werken unmittelbar, sei es von Konzernwerken — zu erhalten [153]). Ihr Streben gegenüber den freien Händlern bezüglich der Gruppierung der einzelnen Händler geht dahin, daß sie es viel lieber sehen würden, daß alle freien Händler in Gruppe IV eingereiht würden, um letzteren nur einen ganz geringen Rabatt vergüten zu müssen. Was die den Verbrauchern vom Werkshandel zukommende Rabattgewährung anlangt, besitzt der freie Handel keine Handhabe, um in manchen Fällen eine Kontrolle gegenüber den Werkshändlern ausüben zu können.

b) Vorteile des freien Handels gegenüber dem Werkshandel.

Der freie Handel verfügt heute noch über eine treue und feste Abnehmerschaft, was wohl darin begründet sein dürfte, daß er beweglicher ist als der Werkshandel, d. h. ersterer beobachtet seine Unkosten viel genauer als der Werkshandel mit seinem großen Betrieb. Dem ersteren steht sein Eigenkapital auf dem Spiel, während letzterer in dieser Hinsicht eine sichere Deckung durch das Werk hat. Als weiterer Vorteil kommt hinzu, daß beim freien Handel mit seinem kleinen Apparat genau übersehen werden kann, ob die von ihm beschäftigten Personen rationell arbeiten, während bei den Riesenabteilungen der Werkshandelsfirmen eine derartige Kontrolle so gut wie ausgeschlossen ist [154]). Eine wesentliche Verbesserung ihrer Stellung gegenüber dem Werkshandel konnten sich die freien Händler auch dadurch verschaffen, daß mehrere von ihnen sich

[153]) Markmann, Enquete-Bericht S. 337.
[154]) d. h. eben mit hohen Kosten für eine etwaige Kontrolle verbunden ist.

in Verbänden zusammengefunden haben, wodurch sie erreichten, mit den Werkshändlern gemeinsam beraten und beschließen zu dürfen. Zu dieser Konzession sahen sich die Werkshändler deshalb veranlaßt, weil die freien Händler ohne weiteres durch die Möglichkeit des Bezuges von Außenseitermaterial in der Lage waren, bei allen Preisfestsetzungen namentlich den Kaliberaufpreisen [155]) regulierend einzugreifen.

c) Gegensätze zwischen Werks- und freiem Handel in Rheinland-Westfalen [156]).

Während in Nordost- und Mitteldeutschland die Interessenwiderstände zwischen Werks- und freien Großhändlern kaum nennenswert sind, aus der Tatsache heraus, daß dort letztere z. T. auch als Verbandshändler zugelassen sind, so bestehen gerade in Rheinland-Westfalen die schärfsten Gegensätze. Letzten Endes geht es immer um die Frage, ob eine Bereinigung des zweifellos auch im Bezirk Rheinland-Westfalen übersetzten Eisenhandels zugunsten des Werkshandels erfolgen soll, oder ob eine gleichmäßige Verteilung der zu bringenden Opfer auf allen Interessengruppen erfolgen kann.

Der äußere Anlaß zum Konflikt ist in dem von Seiten des Werkshandels unterbreiteten Vorschlag zu erblicken, der für die bisherigen Gruppen I—IV der Unterhändler 1% des bisher gewährten Rabattes abtrennt und ihn nur für die Barzahlung, d. h. in Geld- oder Kundenwechseln, bis zum 15. des dem Liefermonat folgenden Monats weiter in Geltung lassen, also den Rabatt in einen Skontoabzug verwandeln will. Die bisherige Gruppe IV, der von den rd. 300 Vertragshändlern etwa die Hälfte angehört, soll allerdings insofern besser gestellt werden, als sie ihren bisherigen Rabatt von 1% auf jeden Fall behält und hierzu für Barzahlung noch ein weiteres Prozent hinzukommt, also der bisherigen Gruppe III gleichgestellt werden soll. Der Händler der Gruppe I endlich, der bisher 4% Rabatt erhielt, soll nunmehr 3% fest und 1% für Barzahlung erhalten, ebenso dementsprechend die anderen Gruppen. Außerdem sollte eine Neugruppierung der Händler erfolgen, deren Jahresumsätze nachstehende Tonnenzahlen erreichen müssen:

Gruppe I über 12500 t,
„ II 6000 bis 12500 t,
„ III 600 bis 6000 t,
„ IV unter 600 t.

Diese Neueinteilung würde aber nicht eine gleitende Rabattgewährung darstellen, vielmehr eine Neueinstufung der Händlergruppen bedeuten, die aber

[155]) Dies sind Ueberpreise für einzelne Walzwerkserzeugnisse, bzw. für bestimmte Profile derselben.
[156]) Berkenkopf, P.: a. a. O. S. 54 ff.

dann für die weitere Dauer der Abmachungen Geltung haben sollte. Von den freien Händlern wird in dieser Abspaltung von 1% für Barzahlung von dem bisherigen fixen Händlerrabatt gewissermaßen als Risikoprämie der Verbandshändler ein Versuch gesehen, den freien Handel zugunsten des Werkshandels schlechter zu stellen, denn mit wenigen Ausnahmen sind, wie bekannt, im rheinisch-westfälischen Bezirk die Verbandshändler Werksfirmen.

Der Werkshandel indessen begründet seine Reformwünsche mit der fortschreitenden Verschlechterung der Zahlungen der freien Händler und wäre anscheinend verschiedentlich einer Kampfperiode nicht abgeneigt, wohl mit dem Ziel, eine weitere Anzahl der finanziell weniger gut fundierten freien Eisenhändler als Konkurrenten zu beseitigen. Aus Kreisen des freien Handels mußten demzufolge Antriebe zu Zusammenschlüssen folgerichtig entstehen, die die beteiligten Händler auf Grund ihrer präsentierten Gesamtumsatzmengen zum direkten Verkehr mit dem Stahlwerksverband berechtigen sollen.

Dritter Teil.

Die Kosten- und Preisentwicklung der Erzeugnisse der deutschen Walzwerksindustrie seit den Jahren 1904—1913 und 1925—1933.

Abschnitt I:

Die Entwicklung der ausschlaggebenden Kostenarten der deutschen Walzwerksproduktion.

A. Abgrenzung der Untersuchungsobjekte und -gebiete.

Wenn im dritten Hauptteil ein Bild von der Kosten- und Preisbewegung der deutschen Walzwerkserzeugnisse entrollt werden soll, so wäre es im Rahmen dieser Arbeit zu weitschweifend, einen Ueberblick lückenloser Art hierüber zu geben. Es kann daher nicht die Preisbewegung sämtlicher Erzeugungssorten Berücksichtigung finden, sondern lediglich diejenige der Walzwerkserzeugnisse, die in bezug auf Verwendbarkeit und Marktgängigkeit im Vordergrunde stehen. Es sei deshalb auf Tabelle II im ersten Teil hingewiesen, die klar die Bedeutung und Stellung der jeweiligen Erzeugungsorten erkennen läßt. Aus diesem Grunde werden in den Kreis der Untersuchungen Stab-, Formeisen, sowie Grobbleche einbezogen werden. Daß diese Erzeugnisse neben den übrigen in erster Linie der Preispolitik der Verbände bzw. des Stahlwerksverbandes unterliegen, wurde an anderer Stelle schon zur Genüge hervorgehoben. Da derselbe Einfluß besitzt, auf die Preisgestaltung in allen deutschen Gebieten, wo Walzwerksprodukte dem Markte zugeführt werden, so möge hier unter Hinweis auf Tabelle III des ersten Teiles, die unverkennbar die mengenmäßige Ueberlegenheit des rheinisch-westfälischen Produktionsgebietes gegenüber den sonstigen deutschen Gebieten veranschaulicht, dieses Gebiet, das doch rd. zwei Drittel der Gesamtproduktion Deutschlands hervorbringt, schlechthin als deutsches Gesamterzeugungsgebiet angesehen werden.

Zu Ausgangspunkten der Preisuntersuchungen wurde das Jahr 1904, der Beginn der Tätigkeit des Stahlwerksverbandes, sowie das Jahr 1925, in dem die Gründung der bedeutendsten Eisenverbände erfolgte, gewählt. In die Darstellung wurde bewußt die Zeit von 1914 bis 1924, also die Kriegs- und Inflationsjahre, nicht hineinbezogen, weil selbst unter Berücksichtigung der Tatsache, daß die jeweiligen Preise entsprechend dem Dollarstand auf Goldmark umgerechnet wurden, ein Vergleich dieser künstlich errechneten Marktpreise keine exakten Untersuchungsmöglichkeiten bieten konnte.

Zu den folgenden Ausführungen wurden außer den im Literaturverzeichnis angeführten Quellen besonders die Geschäftsberichte verschiedener Verbände, sowie die Wirtschaftsberichte der im Verzeichnis angeführten Zeitschriften und Tageszeitungen benutzt.

Nachdem nun die Notwendigkeit der Abgrenzung des Untersuchungsstoffes begründet wurde, kann die Darstellung der Kosten und Preisbewegung der Erzeugnisse der deutschen Walzwerksindustrie während der oben angeführten Zeiträume in Angriff genommen werden. Im Abschnitt III des ersten Teiles der Arbeit wurde der Leser mit denjenigen Kostenarten, die dem Walzwerksbetrieb eigen sind, vertraut gemacht. Aus deren Zusammensetzung konnte die Folgerung abgeleitet werden, daß weitaus der größte Anteil derselben in den proportionalen Kostenelementen zu suchen ist, so besonders in den Rohstoff-, Lohn- und Energiekosten. Indem nun diese wichtigen Kostenfaktoren über die angeführten Zeitspannen hinweg bezüglich ihrer Höhe festgestellt werden, sollen durch Vergleiche mit verschiedenen Indexwerten, wie Waren-, Lohn- und Lebenshaltungsindex, ferner durch Gegenüberstellung des Konjunkturbarometers, das die Bewegungen der drei Märkte (Geld-, Effekten- und Warenmarkt) anzeigt, sowie der Mengengestaltung, Rückschlüsse auf die jeweilige Preispolitik der Verbände bzw. des Stahlwerksverbandes gezogen und kritisch beleuchtet werden.

Da die gemischten Werke im Gegensatz zu den reinen Werken, die ihre Rohmaterialien zu Markt- bzw. Syndikatspreisen hereinnehmen müssen, dieselben zu Verrechnungspreisen von den ihnen vorgelagerten Stahlwerken erhalten, derartige Preise aber nicht zu erhalten waren, wurden generell die Verbandspreise als Kosten der Rohstoffbeschaffung der Walzwerksproduktion angenommen.

B. Die Entwicklung der einzelnen Kosten.

a) Die Kosten des Einsatzmaterials *).

1. 1904—1914 (Vorkriegszeit).

Der Konjunkturanstieg des Jahres 1903 setzte sich im Jahre 1904 langsam fort und besonders nach der in diesem Jahre erfolgten Gründung des Stahlwerksverbandes waren die Abrufe bei unveränderten Preisen stärker. Die aufwärtssteigende Konjunkturentwicklung wurde vorübergehend in den Monaten Januar und Februar infolge eines Bergarbeiterstreiks im Ruhrgebiet hintangehalten. Die nach der Streikbeendigung stark einsetzende Nachfrage bedingte eine Preiserhöhung für Stahleisen, das im September für Abschlüsse für das vierte Quartal 1905 um Mk. 3.— pro t höher zu stehen kam. Die Abrufe seitens der Kundschaft waren so stark, daß die liefernden Werke oft nicht die Aufträge reibungslos erledigen konnten, weshalb im Jahre 1906 eine Preiserhöhung ermöglicht wurde. Hämatit kam nun auf Mk. 82.— und Gießerei-Roheisen III auf Mk. 70.— pro Tonne zu stehen. Bereits im September des Jahres setzte ein weiteres Ansteigen der

*) siehe graphische Darstellung A) im Anhang.

Preise ein. Hämatit wurde um Mk. 3.— und Gießerei-Roheisen III um Mk. 6.— pro Tonne erhöht. Zu diesen Preisen wurde im November mit den Verkäufen für das zweite Halbjahr 1907 begonnen. Der Preis für Stahleisen betrug im ersten Quartal 1906 Mk. 67.— pro t; im Mai erhöhte sich dieser Preis um Mk. 3.— und von Oktober an um weitere Mk. 10.—. Da Ende Januar schon die gesamte Erzeugung bis 1. Juli verkauft war, wurde der Verkauf für das zweite Halbjahr aufgenommen, wobei die Preise für Hämatit und Gießerei-Roheisen III eine Erhöhung von je Mk. 3.— erfuhren. Allmählich ließen sich indes die Anzeichen der beginnenden Konjunkturwendung beobachten. Die Anspannung des Geldmarktes führte zu einer Erhöhung des Zinses, als deren Folge ein Nachlassen an Neuinvestierungen einsetzte, wodurch wiederum eine Stockung des Geldmarktes, die sich in verminderten Bestellungen auswirkte, herbeigeführt wurde. Viele Abnehmer kauften zu niedrigen Preisen englisches sowie luxemburgisches Eisen. Eine Preisermäßigung ließ das Syndikat für inländisches Material aber deshalb nicht eintreten, weil die Werke ihre Rohmaterialien zu hohen Preisen für lange Fristen eingedeckt hatten. Da es aus diesem Grunde fast vollständig an Abschlüssen fehlte, beschloß das Roheisensyndikat am 21. Dezember die Preise für Lieferung im ersten Halbjahr 1908 für alle drei Sorten um Mk. 4.— bis Mk. 7.— pro Tonne herabzusetzen.

Der in der zweiten Hälfte des Jahres 1907 begonnene Konjunkturumschlag führte im Jahre 1908 zur Krise, die die Absatzstockung immer heftiger werden und den Versand der Werke um mehr als ein Drittel fallen ließ. Dieser Absatzrückgang veranlaßte das Roheisensyndikat, die Preise für Hämatit für das zweite Vierteljahr 1908 um Mk. 3.— pro t zu ermäßigen. Bei Aufnahme des Verkaufs für das zweite Halbjahr 1908 mußte eine weitere Preissenkung vorgenommen werden, so daß der Preis für Hämatit nunmehr Mk. 75.—, Gießerei-Roheisen III Mk. 69.— und Stahleisen Mk. 72.— pro Tonne betrug. Trotz dieser Preisherabsetzungen war kein befriedigender Auftragseingang der Abnehmer festzustellen. Die von denselben geübte Zurückhaltung wurde vielmehr infolge des Beschlusses der Auflösung des Roheisensyndikates noch verstärkt. Die Abschlüsse für das letzte Quartal 1908 erfolgten noch durch das Syndikat, wogegen für 1909 vom 1. Oktober an die Werke selbst als Kontrahenten auftraten. Die Freigabe des Verkaufes wirkte sich aus in einem allgemeinen Rennen um Erlangung von Aufträgen und damit einem schnellen Sinken der Preise. Hämatit fiel auf Mk. 60.—, Gießerei-Roheisen III auf Mk. 58.— und Stahleisen auf Mk. 60.— pro t. Zu diesen Preisen deckte sich der größte Teil der Verbraucher bis weit in das Jahr 1909 ein. Gegen Ende des Jahres setzte dann ein Ansteigen der Preise wieder ein, so daß Hämatit auf Mk. 60.— bis Mk. 66.—, Gießerei-Roheisen III auf Mk. 58.— bis Mk. 62.— und Stahleisen auf Mk. 58.— bis Mk. 59.— zu stehen kamen. Die Hochofen-

werke waren indes nicht gewillt, zu den gedrückten Preisen auf längere Zeit Abschlüsse zu tätigen und hielten deshalb mit ihren Angeboten zurück. Dieses Nachlassen der Angebote sowie die nunmehr einsetzende regelmäßige Abnahme der gekauften Roheisenmengen veranlaßten ein langsames Ansteigen der Preise. Am 15. Dezember 1909 hatten folgende Preise Geltung: Mk. 62.— für Hämatit, Mk. 59.— für Gießerei-Roheisen III und Mk. 58.— für Stahleisen.

Der Konjunkturaufschwung, der sich in der zweiten Hälfte des Jahres 1909 eingestellt hätte, nahm auch im Jahre 1910 seinen Fortgang. So kam es, daß ein weiteres Steigen der Preise möglich wurde. Hämatit stieg auf Mk. 66.—, Gießerei-Roheisen III auf Mk. 64.— und Stahleisen auf Mk. 60.—. Infolge der noch schwebenden Syndikatsverhandlungen konnte mit den Verkäufen für 1911 noch nicht begonnen werden. Erst im Oktober wurde daher die Aufnahme des Verkaufes für das Jahr 1911 begonnen bei gleichzeitiger Erhöhung der Preise, so daß sich nunmehr die neuen Syndikatspreise des am 8. August gegründeten Roheisenverbandes auf Mk. 70.— für Hämatit, und Mk. 64.— für Gießerei-Roheisen III stellten. Infolge des Nichtbeitritts der siegerländer Hüttenwerke wurden zunächst für Stahleisen keine Syndikatspreise festgelegt, jedoch gelang es, gegen Ende des Jahres auch diese Werke in dem Verband zu vereinigen und zu den im Oktober 1910 beschlossenen Preisen im ersten Quartal des Jahres 1911 die Abschlüsse für das ganze Jahr zu tätigen.

Im Jahre 1912 erreichte die Eisenkonjunktur ihren Höhepunkt. Die Verkäufe für das zweite Halbjahr 1912 wurden daher im Februar bei gleichzeitiger Erhöhung der Preise für Gießerei-Roheisen III um Mk. 2.50, für Hämatit um Mk. 3.— und für Stahleisen um Mk. 4.— pro Tonne vorgenommen. Dieser Preiserhöhung schloß sich für Abschlüsse auf das erste Halbjahr eine weitere an, so daß Hämatit auf Mk. 81,50, Gießerei-Roheisen III auf Mk. 74,50 und Stahleisen auf Mk. 72.— zu stehen kamen. Im Laufe des Jahres 1913 trat schließlich der Konjunkturumschwung ein, wodurch angesichts der unübersehbaren Marktlage, des stockenden Geldmarktes sowie der politischen Wirren eine Zurückhaltung des Verbrauches zu beobachten war.

2. 1925—1933 (Nachinflationszeit.)

Nachdem die Entwicklung der Rohstoffkosten für Walzwerkserzeugnisse am Beschaffungsmarkte während der Vorkriegszeit näher verfolgt wurde, wird sich daran die gleiche Untersuchung für die Zeitspanne 1925 bis 1933 anschließen, zu deren Illustrierung auf die graphische Darstellung im Anhang (A) hingewiesen sei.

Während zu Beginn des Jahres 1925 der Preisstand der Roheisensorten RM. 95.50 für Stahleisen, RM. 97.50 für Hämatit und RM. 89.— für Gie-

ßerei-Roheisen III je pro Tonne betragen hatte, erfolgte im Februar infolge der gestiegenen Erzpreise eine Erhöhung von je RM. 2.— pro Sorte und Tonne. Die auf die schlechte Konjunkturlage zurückführende Kapitalnot zwang jedoch die Verbraucher bzw. die Walzwerksproduzenten, bei der Herausgabe ihrer Bestellungen die größte Zurückhaltung an den Tag zu legen. Hinzu kam ferner, daß durch den Druck ausländischen Wettbewerbs derartiges Eisen in immer stärkerem Maße dem deutschen Markte zugeführt wurde. Um nun einerseits dem Eindringen fremden Eisens entgegenzutreten und andererseits der herrschenden Geldknappheit sowie der am 1. Oktober eintretenden Ermäßigung der Umsatzsteuer Rechnung zu tragen, hatte der Verband mit Wirkung vom 1. August an eine Regelung der Preise vorgenommen, indem er durchschnittlich den Stand der Preise um RM. 3.— verringerte. Bis Mitte des Jahres 1927 konnte diese Preishöhe gehalten werden. Vom September des Jahres 1927 an aber sah sich der Verband wegen der Preisunterbietungen eines außerhalb des Verbandes stehenden Werkes gezwungen, eine weitere beträchtliche Preissenkung, allerdings diesmal nur für Gießerei-Roheisen III um RM. 8.— pro t durchzuführen. Da aber die im Oktober 1927 erfolgte Herabsetzung der Preise der ausländischen Konkurrenz keinen Einhalt zu gebieten vermochte, schlossen sich ihr im Oktober weitere Preisnachlässe an, für Stahleisen RM. 3.— und Hämatit RM. 6.— pro Tonne. Ende des Jahres 1927 war es dem Verband gelungen, eine Verständigung mit dem obenerwähnten Außenseiter herbeizuführen, so daß die Kampfpreise bzw. die erheblichen Preisherabsetzungen, die für Gießerei-Roheisen III festgelegt worden waren, wieder rückgängig gemacht werden konnten. Da sich im Jahre 1928 der Inlandsmarkt in zunehmendem Maße befestigt und der Auslandsabsatz ebenfalls eine Steigerung erfahren hatte, wurden die mit Rücksicht auf den inländischen Wettbewerb im Jahre 1927 vorgenommenen Preisherabsetzungen wieder aufgehoben und durch eine Mitte Mai 1929 stattgefundene Preiserhöhung von durchschnittlich RM. 4.— je t und Sorte abgelöst. Gemäß der dem Reichsarbeitsminister gegebenen Zusicherung, in Abänderung der Arbeitgebererklärung zum Oeynhausener Schiedsspruch die Verdienste anstatt bis zu 10% um bis zu 7,5% zu vermindern, jedoch die Preise über das Ausmaß der tatsächlich ersparten Beträge hinaus zu ermäßigen, wurden die Preise, die über ein Jahr lang Geltung hatten, im Juni 1930 für Stahleisen um RM. 3.—, Hämatit um RM. 2,50 und Gießerei-Roheisen III um RM. 2.— pro t wieder herabgesetzt. Trotzdem wiesen die Abrufe, die schon seit Beginn des Jahres 1930 stark nachgelassen hatten, einen erneuten Rückgang auf, und hatten einen bisher noch nicht erreichten Tiefstand herbeigeführt. Dieser Umstand zwang den Verband, wollte er nicht verhindern, daß dieser herrschenden Absatzstockung ein Ende bereitet werde, zu Anfang des Jahres 1931 zu weiteren Preisnachlässen von durchschnittlich RM. 4.— je Tonne und Sorte. Doch selbst diese

Preisermäßigung war ohne Einfluß auf die Abschlußtätigkeit geblieben. So kam es gegen Ende des Jahres 1931 zu einer weiteren, diesmal sehr beträchtlichen Preissenkung, wobei Stahleisen von RM. 80.— auf RM. 72.—, Hämatit von RM. 85.50 auf RM. 75,50 und Gießerei-Roheisen III von RM. 78.— auf RM. 69.— herabgesetzt wurde. Erst dieser gedrückte Preisstand hatte die Voraussetzung für ein allmähliches Zunehmen der Kauffreudigkeit der Abnehmer geschaffen, die tatsächlich dann auch eingetreten war.

b) Die Kokskosten.

1. 1904—1914 (Vorkriegszeit).

Der Kokspreis, der seither RM. 15.— pro t betragen hatte, erfuhr im April 1905 und 1906 geringfügige Erhöhungen. Erst im Jahre 1907 konnte die Rede von einer bedeutenden Preiserhöhung sein, deren Auswirkung bei den Eisenfabrikanten heftigen Unwillen hervorgerufen hatte. Sie forderten daher dringend die Rückgängigmachung dieser Preisfestsetzung, die im Hinblick auf die schlechte Konjunkturlage als unhaltbar angesehen werden mußte, konnten jedoch eine Preisherabsetzung auf Mk. 16,50, erst nachdem die hohen Preise über 1½ Jahre Geltung gehabt hatten, am 1. April 1909 erreichen. Angesichts der ungünstigen Lage seiner Abnehmer ließ sich das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat zu einer weiteren Preisherabsetzung bewegen, indem es sich mit einer Ermäßigung der Richtpreise um Mk. 1,50 pro t einverstanden erklärte. Eine längere Geltungsdauer hatten diese Preise jedoch nicht. Denn bereits am 1. Oktober des folgenden Jahres ließ das Syndikat eine Preiserhöhung für Koks von Mk. 1,50 eintreten, so daß die Höhe des vorhergehenden, Mitte des Jahres 1909 Geltung habenden Preises mit Mk. 16,50 pro t wieder erreicht war. Im Verlaufe des Jahres 1911 bis zum März des Jahres 1912 konnte sich der Kokspreis auf dieser Höhe halten. Von diesem Zeitpunkt an trat eine weitere Aufwärtsbewegung der Preise ein, die ihren Höhepunkt im April des Jahres 1913, wo der Kokspreis sich auf Mk. 18,50 stellte, erreichte.

2. 1925—1933 (Nachinflationszeit).

Infolge der ungünstigen Konjunkturlage, die durch die Stabilisierung der Mark in einer starken Geldknappheit zum Ausdruck gekommen war, sah sich das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat zu Preisherabsetzungen veranlaßt. Zunächst wurden dieselben jedoch nur gemäß der Umsatzsteuersenkung, die ½% betragen hatte, vorgenommen, so daß z. B. Koks auf RM. 23,88 ermäßigt wurde. Es erwies sich aber bald, daß bezüglich des Absatzes gegenüber dem Vormonat keine Besserung eingetreten war, von einer Belebung des Marktes also gar keine Rede sein konnte. Hinzu kam

noch, daß ein Vordringen englischer Kohle in das deutsche Verbrauchergebiet durch staatliche Zuwendung erfolgreich geschehen konnte. Diesen Umständen Rechnung tragend, wurde der Kokspreis im Oktober auf RM. 22,50 herabgesetzt und im Dezember um weitere RM. 0,50 ermäßigt. Da im April die Umsatzsteuer fernerhin eine Senkung erfahren hatte, diesmal allerdings nur um 0,25%, führte das Syndikat auf Grund der behördlichen Maßnahme ebenfalls eine Preissenkung analog der der Umsatzsteuer, also von RM. —,55 pro t durch. Der nun festgelegte Preis in Höhe von RM. 21,45 hatte Geltung bis Ende des Jahres 1928, dann aber mußten infolge der gestiegenen Arbeiterlöhne Preiserhöhungen stattfinden. Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat hatte nämlich nach der Verbindlichkeitserklärung des Schiedsspruches für den Ruhrkohlenbergbau durch den Reichsarbeiterminister einen Antrag beim Reichskohlenverband durchgesetzt, wonach das Syndikat seine Kohlenpreise ab 1. Mai 1928 in dem Grade erhöhen durfte, als sich der Durchschnittserlös je t des gesamten Syndikatsabsatzes um RM. 1.— erhöhte. Der Preis für Koks wurde aber erst im Dezember auf RM. 23,50 heraufgesetzt. Von einer geringeren Preiserhöhung von RM. 0,02 pro Tonne, bedingt durch Umsatzsteuererhöhung, abgesehen, waren die Preise unverändert, bis im Dezember 1930 auf Grund der Maßnahmen der Reichsregierung, die sich — geleitet von dem Gedanken, daß eine Senkung der Selbstkosten die erste Vorbedingung für eine Wiederbelebung der Wirtschaft sei — im Rahmen eines großen wirtschaftspolitischen Programms für Preissenkungen auf der ganzen Linie eingesetzt hatte, die durch Verringerung insbesondere der Löhne ermöglicht werden sollte, eine dementsprechende Preissenkung vorgenommen wurde. Die im Jahre 1932 wiederum von der Regierung eingeleitete Preissenkungsaktion in Höhe von 10% des seitherigen Preises zwang das Syndikat zu einer Festlegung des Kokspreises auf RM. 19,26, der sich bis zum Jahre 1934 unverändert halten konnte.

c) Die Lohnkosten.

1. 1904—1914 (Vorkriegszeit.)

Als weiterer, die Preisbildung der Walzwerksprodukte maßgeblich bestimmender Faktor ist schließlich außer den Kosten des Materialseinsatzes die Lohnhöhe der Walzwerksarbeiter zu untersuchen. Wenn deren Entwicklung näher analysiert werden soll, so muß sich diese Untersuchung auf die Walzwerke, sowie die dazugehörigen Nebenbetriebe beschränken. Ferner kommt es bei dieser Prüfung nicht auf die Verhältnisse eines einzelnen Betriebes an, sondern es sollen die Gesamtverhältnisse dieser Produktionssparte Berücksichtigung finden. Denn wollte man die Untersuchung jeweils nur auf einen einzelnen Betrieb und einen kurz bemessenen Zeitraum beschränken, so müßte eine derartige Methode zwangsläufig ein

Zufallsergebnis herbeiführen. Die einzelnen Betriebe weisen nämlich jeweils eine grundverschiedene Konstellation auf, weil ihre Größe ihre technische Ausgestaltung und Ausrüstung, ihre Standorte, ja selbst die Art ihrer Verbindung mit Betrieben der Vorerzeugung und der darauf folgenden Verarbeitungsstufen voneinander abweichen, gar nicht zu reden von der Verschiedenheit ihrer Beschäftigung. Die neueren, technisch wesentlich verbesserten Betriebe sind in der Lage, mit einem geringeren Arbeiterstab und damit niedrigeren Lohnkosten als ältere Betriebe auszukommen, tragen dafür aber höhere Kosten für Anlagen, Abschreibungen, Verzinsung und Unterhaltung sowie Erneuerung der Maschinen [1]).

Eine Statistik, die die Löhne dieser Berufsklasse erkennen läßt, ist bis zum Jahre 1910 nicht vorhanden. Aus diesem Grunde wurde als Hilfsmittel die Statistik der Hütten- und Walzwerksberufsgenossenschaft, Essen, herangezogen, die die Durchschnittslöhne der Hütten- und Walzarbeiter enthält. Die Lohnhöhe der restlichen Jahre bis zum Ausbruch des Krieges konnte einer statistischen Zusammenstellung der Zeitschrift „Stahl und Eisen" vom Jahre 1929, Heft 7, entnommen werden. Danach stellte sich die Lohnhöhe wie folgt:

Tabelle XXXII.

Jahr	Löhne je Kopf pro Jahr Mk.	gegen Vorjahr Steigerung + Senkung −	Lohnindex 1930 = 100
1904	1 366,53	+ 2,95	78,8
1905	1 413,48	+ 3,44	81,4
1906	1 500,78	+ 6,18	86,5
1907	1 553,04	+ 3,48	89,5
1908	1 522,56	— 1,96	87,8
1909	1 524,90	+ 0,15	87,8
1910	1 566,52	+ 2,73	88,2
1911	1 604,24	+ 2,41	92,5
1912	1 662,63	+ 3,64	95,8
1913	1 734,92	+ 4,35	100

In diesen zehn Jahren stieg der Durchschnittsverdienst von Mk. 1 366,53 auf Mk. 1 734,92 oder um Mk. 368,39. Setzt man nun die Lohnhöhe des Jahres 1913 = 100 und errechnet danach die Indexwerte, so läßt Tabelle XXXII einen Parallellauf der Lohnentwicklung mit dem allgemeinen Konjunkturverlauf der Eisenindustrie erkennen. Die Lohnsteigerungen fallen in die Zeit der Hochkonjunktur, während in Krisenzeiten ein Absinken der Löhne, allerdings wie festgestellt werden muß, nicht entsprechend dem allgemeinen Fallen des Preisniveaus, stattfindet. Dies trifft be-

[1]) Schneider, H.: a. a. O. S. 48.

sondere während der Jahre 1908 bis 1910 zu, wo das Lohnniveau nur um 2% gesunken war, wogegen in diesem Zeitraum das Preisniveau eine erhebliche Preissenkung aufzuweisen hatte.

2. 1925—1933 (Nachinflationszeit).

Die für die Vorkriegsjahre angegebenen Zahlen enthielten auch die Lohnanteile der Arbeiter des Saargebietes, Elsaß-Lothringens sowie Oberschlesiens. Diese Gebiete fehlen jedoch in den Uebersichten der neueren Zeit. Der Rückgang der Arbeiterzahl und damit des Gesamtbetrages der Lohnsummen ist deshalb in ganz besonderem Maße darauf zurückzuführen, weniger auf die erfolgte Rationalisierung. In der deutschen eisenschaffenden Industrie betrug die Lohnsumme des Jahres 1913 rd. 348 Mill. Mk., was bei einer Gesamtarbeiterzahl von 215 500 rd. Mk. 1 615,00 pro Kopf ausmachte, die Lohnhöhe des Jahres 1927 dagegen RM. 390 Mill., wo bei einer Gesamtarbeiterzahl von 140—145 000 der durchschnittliche Jahreslohn aus RM. 2737.— bestand [2]). Vergleicht man nun die Entwicklung der Lohnhöhe von 1925 an auf Tab. XXXII, so zeigt diese Uebersicht, daß nicht nur Jahr für Jahr wesentlichere Lohnerhöhungen als in den besten Jahren der Vorkriegszeit stattgefunden haben, sondern daß auch in den Jahren der Depression und Krise, besonders 1925/26 und 1929/30, ohne Rücksicht auf die wirtschaftliche Lage der Industrie die Löhne ständig weitere Erhöhungen erfuhren. Nach Angaben des Arbeitgeberverbandes für den Bezirk der nordwestlichen Gruppe des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller gestaltete sich der Index des Durchschnittsverdienstes der Gesamtbelegschaft (1913 = 100%) folgendermaßen: [3])

[2]) Stahl und Eisen 1929, Heft 7, S. 216.
[3]) Schneider, a. a. O. S. 49.

Tabelle XXXIII [4]).

Jahr	Monat	Durchschnittsverdienst der Gesamt-Belegschaft 1913/1914 = 100	Lebenshaltungkostenindex 1913 = 100
1925	Januar	130,2	124,0
	Juni	141,7	138,3
	Dezember	146,1	141,2
1926	Januar	144,9	139,8
	Juni	145,8	140,5
	Dezember	153,1	144,3
1927	Januar	153,3	144,6
	Juni	162,6	147,7
	Dezember	166,2	151,3
1928	Januar	171,0	150,8
	Juni	174,4	151,4
	Dezember	185,4	152,4
1929	Januar	181,7	153,1
	Juni	185,0	153,4
	Dezember	185,6	152,6
1930	Januar	183,7	151,6
	Juni	180,3	146,7

Sieht man von der ersten Zeit nach der Markstabilisierung ab, so ist der Index des Durchschnittsverdienstes der Gesamtbelegschaft vom Januar 1925 bis Dezember 1929 um nicht weniger als 56 Punkte gestiegen, nämlich von 130,2 auf 185,6, während der Index der Lebenshaltung nur einen Stand von 152,6 erreicht hat. Daraus ergibt sich, daß die Realkaufkraft, d. h. die Kaufkraft, die dem Arbeiter auf Grund der Teuerungsverhältnisse in seiner Lohnsumme zur Verfügung stand, damals nicht unbeträchtlich höher lag als in den Vorkriegsjahren. Lediglich bei den zahlenmäßig schwach vertretenen, vor dem Krieg schon hoch bezahlten Berufsarten der Schmelzer und Walzer war die Realkaufkraft der Vorkriegszeit im Jahre 1929 noch nicht erreicht gewesen [5]). Löhne und Gehälter befanden sich demnach mit der Bewegung der Preise und erst recht der Erlöse in vollstem Widerspruch. Die Anpassungsfähigkeit der Löhne an das Auf und Ab des Wirtschaftsverlaufes war völlig verloren gegangen. Was eine derartige Entwicklung in einer verarmten und dauernd neuer Verschuldung ausgesetzten Volkswirtschaft bedeutete, darüber waren sich die Wenigsten im klaren. Was dem reichen Großbritannien, dem ebenso begünstigten Frankreich nicht gelungen war, konnte bei uns mit Hilfe gewerk-

[4]) Schneider: a. a. O. S. 49.
[5]) Schneider, H.: a. a. O. S. 49/50.

schaftlich-politischer Kräfte und auf Kosten der Rentabilität der Industrie durchgesetzt werden, gleichzeitig aber auch auf Kosten der Arbeiterschaft selbst, von denen ein wachsender Teil der Arbeitslosigkeit anheimgefallen war [6]). Diese völlige Unelastizität der Lohnfestsetzungen mußte sich in der Selbstkostengestaltung um so mehr auswirken, als gleichzeitig auch eine erhebliche Arbeitszeitverkürzung vorgenommen worden war. Der hohe Lohnaufwand und die eben erwähnte Kürzung der Arbeitszeit brachten jedoch nicht die einzige Mehrbelastung des Unkostenkontos mit sich. Hinzu kamen die außerordentlich hohen Aufwendungen für Steuern und soziale Abgaben. Bei mehreren großen Konzernen waren diese Kostenfaktoren um fast zwei Drittel höher als die ausgewiesenen Abschreibungen und mehr als 2½ mal höher als der Reingewinn. Umgerechnet in Prozenten des Aktienkapitals schwankten bei den einzelnen Firmen die Prozentsätze rd. zwischen 10 und 30%. Nachfolgende Uebersicht zeigt, daß die Belastung durch soziale Abgaben von 1928/29 außerordentlich stark gestiegen und selbst 1930/31 immer noch erheblich höher war als 1925/26. Eine völlige Vergleichbarkeit der Belastungen der einzelnen Konzerne untereinander ist leider wegen der Verschiedenartigkeit des Aufbaues derselben unmöglich.

Tabelle XXIV [7]).

(in Millionen RM.).

Jahr	Gutehoffnungshütte	Hoesch	Klöckner	Krupp	Vereinigte Stahlwerke
1925/26	6,76	4,05	5,97	13,38	—
1926/27	8,18	4,39	7,59	14,09	53,85
1927/28	9,0	5,03	7,91	17,25	56,99
1928/29	9,94	5,56	7,85	17,33	57,10
1929/30	9,91	5,63	7,34	18,31	54,74
1930/31	8,79	9,28	6,44	15,13	46,55

Ergänzend seien noch die nachfolgenden Tabellen XXXV und XXXVI angeführt, von denen Tabelle XXXV den gesamten Lohnaufwand einschließlich der sozialen Abführungen pro Tonne Walzwerkserzeugung darstellt und Tabelle XXXVI bezwecken soll, dem Leser ein Bild vom durchschnittlichen Bruttostundenverdienst der in Walzwerken beschäftigten Arbeiter sowie die Höhe der gesamten Lohnabzüge im Jahre 1913 und 1928 vor Augen zu führen:

---

[6]) Vgl. S. 77.

[7]) Niebuhr, Hch.: Die Arbeitslosigkeit in der deutschen eisenschaffenden Industrie, Sonderdruck aus Schriften des Ver.f.Soz.Pol., Bd. 185, II S. 52.

Tabelle XXXV.

Jahr	Lohnkosten je t Walzeisen *		Eisenindex†)	Lohnkostenindex höher als Eisenindex
	RM.	% *) Lohnindex		
1913	27,50	153,2	100	
1925	43,00	149,1	128,7	+ 26,2
1926	37,00	148,5	124,2	+ 9,8
1927	36,36	131,8	125,0	+ 6,8
1928	40,98	134,5	127,5	+ 21,0
1929	41,15	156,3	129,5	+ 19,6
1930	42,27	100	126,2	+ 27,0

*) Errechnet auf Grund der amtlichen Produktionsstatistik.
†) Eisenindex vom Stat. Reichsamt zusammengestellt.

Tabelle XXXVI.

Walzwerke	Durchschnittlicher Bruttostd.-Verd.			Lohn/Eink.-Steuer		Soz. Vers.-Beiträge des Arbeitnehm.		Abzüge insgesamt	
	1913/14 Pfg.	129 Pfg.	1928 in % v. 1913/14	1913/14 %	1928 %	1913/14 %	1928 %	1913/14 %	1928 %
Walzer im Stück oder Präm.Lohn	82,2	138,4	168	5,1	3,9	2,5	8,6	7,6	12,5
Sonst. Arbeiter im Stück- oder Prämienlohn	43,2	109,9	193	4,6	3,4	3,4	7,4	6,6	10,8
im Zeitlohn	67,0	85,1	197	3,0	2,9	3,6	8,1	8,0	11,0

*) In dieser Lohnhöhe sind jedoch auch die Löhne, die in den Hochofen und Stahlwerken entstanden sind, enthalten. Der Lohnanteil, der für die Walzwerke in Frage kommt, ist demnach bedeutend geringer.
[8]) Enquete-Bericht S. 55 u. 56.

Abschnitt II:

Die Entwicklung der Kartellpreise der wichtigsten deutschen Walzwerksprodukte (Formeisen, Stabeisen, Grobbleche).

A. Seit Gründung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1904 bis zu Beginn des Krieges.

In den ersten Monaten des Jahres 1904 ließen die Walzeisenverbraucher wegen der schwebenden Gründungsverhandlungen des Stahlwerks-, verbandes eine abwartende Haltung erkennen. Nach erfolgtem Zustandekommen dieses Verbandes im März war jedoch eine Klärung für längere Zeit geschaffen. Die Besserung, die zu Ende des ersten Vierteljahres für Stabeisen fühlbar wurde, hielt im zweiten Quartal an, wenn auch wesentliche Preiserhöhungen nicht vorgenommen worden sind. Für Flußstabeisen blieben die Preise auf Mk. 112,50 bestehen. Dann wurde die Nachfrage zusehends schwächer und trotz einer Preisfestsetzung Ende November für Flußstabeisen auf der Basis von Mk. 108.— mit Fracht ab Oberhausen trat eine Besserung gegen Jahresende nicht ein. Das Formeisengeschäft gestaltete sich in der ersten Zeit der Verbandstätigkeit sehr lebhaft. Eine ungünstige Machtbeeinflussung erfolgte lediglich im Sommer durch Bauarbeiterstreiks in mehreren größeren Städten Süddeutschlands. Der Preis von Mk. 105.— ab Burbach konnte dank der Preisfestsetzung des Verbandes trotz der nach Beendigung des Streikes lebhaft einsetzenden Kauflust beibehalten werden. Der zunehmende Verbrauch an Formeisen trug dazu bei, daß sich die Abschlüsse weit höher stellten als im Vorjahr und der Ausfall an Auslandsaufträgen [9]) reichlich aufgewogen werden konnte. Der Versand der dem Stahlwerksverband angeschlossenen Werke an Formeisen betrug vom 1. März bis 1. September 1 232 758 t, wovon 76,07% auf das In- und 23,93% auf das Ausland entfielen. Grobblechpreise waren im allgemeinen nach wie vor sehr niedrig, vor allem infolge des Kampfes, den der Grobblechhandel mit einigen außenstehenden Werken führte. Eine gewisse Befestigung der inländischen Geschäftslage wurde durch die vorläufige Verbandsverlängerung bis Ende 1904 erreicht, jedoch machte sich gegen Jahresende wiederum eine ungünstigere Geschäftsentwicklung bemerkbar infolge der Unsicherheit, die bezüglich der endgültigen Verbandserneuerung im Jahre 1905 aufgekommen war.

Die aufsteigende Konjunkturentwicklung wurde in den ersten beiden Monaten des Jahres 1905 ebenfalls durch den Bergarbeiterstreik im Ruhrgebiet aufgehalten. Nach Beendigung desselben machte sich wiederum eine erhöhte Nachfrage bemerkbar, die eine erhebliche Zunahme des Beschäf-

[9]) Hier macht sich die Konkurrenz Amerikas besonders geltend.

tigungsgrades der einzelnen Werke bewirkte. Trotz starker Nachfrage konnten die Stabeisenpreise nicht erhöht werden, was darin begründet lag, daß infolge der Nichtsyndizierung dieser Erzeugungssorte dieselbe dem freien Wettbewerb unterlag und der Großhandel auf Grund älterer Abschlüsse zu sehr niedrigen Preisen viele Aufträge noch an sich reißen konnte. Von der zweiten Jahreshälfte an jedoch konnte eine Preissteigerung, die sich bis zum Jahresende immer mehr vergrößerte, durchgesetzt werden, was insofern um so leichter war, als auch das Ausland starke Mengen aufnahm. Die Abrufungen erfolgten auch in Formeisen in gesteigertem Maße, so daß die Erzeuger den diesbezüglichen Wünschen der Kundschaft nicht entsprechen konnten und sich darauf beschränken mußten, dem dringendsten Bedarf Rechnung zu tragen und die rückständigen Mengen später nachzuliefern. Trotz der günstigen Marktlage hielt der Verband die bereits seit Jahren geltenden Inlandspreise für Formeisen bei, nur mit dem Unterschied, daß an die Stelle Burbachs als Frachtgrundlage Diedenhofen trat. Der Trägerkonsum wäre noch erheblicher gewesen, wenn nicht die im Sommer 1905 erfolgte Aussperrung von ca 3000 Bauhandwerkern sowie die über ganz Deutschland trotz mancherlei schlechter Erfahrungen sich stark vermehrende Anwendung verschiedener Patentdeckensysteme einen nachteiligen Einfluß ausgeübt hätten. Der Gesamtversand an Formeisen stellte sich vom April 1905 bis März 1906 auf 1 739 714 t und überstieg den des Vorjahres beträchtlich. Auf das Inland fielen 73,27%, auf das Ausland 26,73%. Die erstrebte Einbeziehung des Grobblechverbandes in den Stahlwerksverband war mißlungen, wodurch die Auflösung desselben herbeigeführt worden war. Wenn sich bei der Auflösung dieses Verbandes, der über 7½ Jahre bestanden hatte, zunächst kein zu starkes Abfallen der Grobblechpreise ergab, so lag dies in der Zurückhaltung, die von der Kundschaft vor dem Zustandekommen der Verlängerungsverhandlungen des Verbandes ausgeübt wurde. Gegen Jahresende gestaltete sich der Verkauf sehr günstig, so daß weiterhin eine Preiserhöhung stattfinden konnte.

Das Jahr 1906 zeichnete sich, wie aus der geographischen Aufzeichnung offensichtlich hervorgeht, in einem starken Steigen der Preise aller drei Erzeugungssorten aus. Außer dem immer größer werdenden Inlandsbedarf kam der deutschen Walzwerksindustrie der zunehmende Bedarf des Weltmarktes zustatten. Die starke Nachfrage am Inlandsmarkte brachte es mit sich, daß Aufträge mit kurzen Lieferterminen zurückgewiesen werden mußten, da sich eine Lieferfrist von 6—8 Monaten bei den Werken als unumgänglich erwiesen hatte. Besonders auffallend war daher der Preisanstieg in der zweiten Jahreshälfte. Für Formeisen wurde der Verkauf für das zweite Quartal Mitte Februar freigegeben und der am 1. April vorliegende Auftragsbestand gestattete den Werken volle Beschäftigung für das zweite Quartal. Trotz einer erfolgten Preiserhöhung von Mk. 15.—

suchte sich die Kundschaft einzudecken, weil Vorräte auf den Werken nirgends vorhanden waren und die Händlerläger für das nächste Frühjahrsgeschäft gefüllt werden mußten. Ende Oktober setzte eine weitere Preiserhöhung bei gleichzeitiger Freigabe des Verkaufes für das erste Quartal 1907 ein. Der Gesamtversand an Formeisen stellte sich auf 1 928 332 t, übertraf demnach den der gleichen Vorjahrszeit um 188 517 t. Auf das Inland entfielen hiervor 74,44%, auf das Ausland 25,56%. Die gegen Jahresende 1905 steigenden Grobblechpreise konnten dank der günstigen Marktlage auch im Jahre 1906 weiter erhöht werden, so daß sich gegen Jahresschluß eine Tonne dieses Materials auf Mk. 145.— stellte.

Während die Stahlwerksverbandspreise nur langsam heraufgesetzt worden waren, hatten die Preise der nichtsyndizierten übrigen Walzeisensorten, wie schon dargelegt wurde, eine größere Steigerung erfahren. Der glänzenden Lage der Eisenindustrie aber standen auch schon die unangenehmen Erscheinungen der Endphase der Hochkonjunktur gegenüber, so daß gegen Mitte des Jahres 1907 der Umschwung eintrat, der sich vor allem in einer starken rückläufigen Preisbewegung der nichtsyndizierten Sorten auswirkte und durch das ständige Unterbieten der Werke immer mehr beschleunigt wurde, um schließlich gegen Jahresende einen denkbar niedrigsten Preisstand aufzuweisen. Die von diesem Zeitpunkt an einsetzende Krise ließ fühlbaren Mangel an Abschlüssen und Spezifikationen, Jagen nach Aufträgen, Einlegung von Feierschichten, Lohnherabsetzungen und Arbeiterentlassungen erkennen. In dieser Zeit, wo die schädlichen Folgen des ungewöhnlich angespannten Geldstandes einzutreten begannen, setzte die Geschäftstätigkeit des erneuerten, ab 1. April 1907 in Kraft getretenen und bis zum 30. Juni 1912 verlängerten Stahlwerksverbandes ein. Die Geldkrise in Amerika, die zuerst den Preisrückgang der nichtsyndizierten Produkte stark förderte, zwang auch den Stahlwerksverband zur Herabsetzung der Preise. Da derselbe jedoch den Wünschen seiner Abnehmer zu entsprechen suchte, wurde in Uebereinstimmung mit dem Handel ein erheblicher Rückgang der Bezugsverpflichtungen und der Läger abgewartet, ehe eine Preisherabsetzung stattfand. Eine frühere Herabsetzung der Preise hätte nämlich, wie dies im Geschäftsbericht des Verbandes betont wird, dem Handel empfindliche Verluste zufügen müssen. Anfang Dezember wurde der Verkauf nicht, wie sonst üblich, nur für ein Quartal, sondern für zwei, also bis zum ersten Halbjahr 1908, bei gleichzeitiger Preisermäßigung von Mk. 10.— freigegeben, um durch diese Maßnahme dem Handel für das Frühjahrsgeschäft eine stetigere Grundlage zu geben. Die Auswirkung der ungünstigen Marktlage kommt ferner noch in den Versandzahlen zum Ausdruck, wo in diesem Jahre 1 601 895 t, also 325 337 t weniger, Formeisen versandt wurden als im Vorjahr. Für Grobbleche, die entsprechend dem allgemeinen Preissturz von Mk. 150.— auf Mk. 118.— gefallen waren, erwuchs außerdem infolge englischen Wett-

bewerbs ein fühlbarer Absatzrückgang, der weitere Preisnachlässe bedingte.

Die Abschwächung in der Marktlage hielt mit geringen Ausnahmen während des ganzen Geschäftsjahres 1908 hindurch an. Obwohl der Geldstand seit Mitte des Jahres im allgemeinen recht flüssig gewesen war — der Reichsbankdiskont sank bis zum Juni von $7^1/_2$ auf 4% —, konnte er die Kauflust der Abnehmer nicht entsprechend fördern, da ungünstige außen- und innenpolitische Vorgänge sich in steter Folge ablösten und das Vertrauen auf eine wirkliche Besserung der Geschäftslage immer wieder zerstörten. Die Aufträge in Stabeisen nahmen zwar gegenüber dem letzten Jahresviertel 1907 etwas zu infolge des wesentlichen Preisrückganges, der aber in schroffem Mißverhältnis stand zu den Tagespreisen der Rohstoffe. Die nicht unerhebliche Differenz zwischen Stab- und Formeisenpreis bewirkte eine Zunahme der Verwendung des Betonsystems zu Ungunsten der Anwendung von Trägern, trotzdem zu Anfang des Jahres eine Preisherabsetzung für Formeisen stattgefunden hatte. In Erwartung eines nochmaligen Preisrückganges nämlich hielten die Abnehmer mit ihren Bestellungen immer noch zurück. Erst im Dezember besserte sich das Geschäft infolge des weiteren, Ende November festgelegten Preisnachlasses für das erste und zweite Quartal des Jahres 1909. Der Gesamtversand an Formeisen betrug 1 403 921 t gegen 1 601 895 t im Vorjahr, war also um 197 974 t geringer. Die Lage auf dem Grobblechmarkt gestaltete sich in gleicher Weise wie die der anderen Produkte. Wenn sich auch einige Werke durch größere Auslandsaufträge Beschäftigung sicherten, so konnte dies nur auf Kosten der Preisstellung geschehen. Während die Preise noch bis Mai sich auf einer Höhe von Mk. 115.— behaupteten, fielen sie allmählich bis Jahresende auf Mk. 106.—.

Im ersten Vierteljahr des folgenden Jahres 1909 hatte der Eisenmarkt noch allgemein unter dem wirtschaftlichen Druck des Vorjahres zu leiden, zudem ließen inner- und außenpolitische Kämpfe das Vertrauen auf eine dauernde Aufwärtsbewegung des Marktes nicht aufkommen. Erst gegen Mitte des Jahres trat eine leichte Belebung ein, nachdem die Sorge vor kriegerischen Verwicklungen beseitigt war und Aussicht auf günstige Ernten eine Steigerung der Kaufkraft der Landwirtschaft ankündigten.

Nach dem Scheitern des Versuches, Stabeisen, das bislang nur mengenmäßig gebunden war, nun auch einer syndikatlichen, d. h. preislichen Bindung zu unterziehen, neigten die Preise zur Schwäche und erreichten wieder einen äußerst niedrigen Stand. Der Beschluß der großen Stahlwerke, bis Mitte Dezember keine Angebote für Lieferung im kommenden Jahr zu machen, stärkte schließlich das Vertrauen auf eine Besserung der Marktlage, so daß dadurch eine Preiserhöhung auf Mk. 100.— bis Mk. 105.— ermöglicht werden konnte. Das Inlandsgeschäft in Formeisen erhielt zu Jahresbeginn infolge des Preisnachlasses eine lebhafte Anregung, so daß eine Preisänderung nicht mehr notwendig war. Die Versandmenge

stieg um 286 382 t gegenüber dem Vorjahr auf 1 690 303 t. Für Grobbleche war in der ersten Jahreshälfte keine Besserung eingetreten; das Abgleiten der Preise nahm seinen Fortgang, bis im letzten Jahresquartal infolge einer Marktbelebung und unterstützt durch die inzwischen zustandegekommene Konvention der Grobblechwalzwerke die Preise angezogen werden konnten.

Die im Vorjahre beobachtete Besserung der Marktlage setzte sich fort. Der in der ersten Hälfte des Jahres 1910 günstigere Geldstand erfuhr allerdings eine Versteifung und brachte im September eine Diskonterhöhung der Reichsbank um 1%, also auf 5% mit sich, welche die Geschäftstätigkeit beeinträchtigte und eine Zurückhaltung der Verbraucher nach sich zog. Zu Anfang des Jahres war jedoch infolge der noch sehr gedrückten Preise für Stabeisen der mengenmäßige Absatz ein guter. Erst als zu Beginn der zweiten Jahreshälfte eine wesentliche Preiserhöhung stattgefunden hatte, nahm das Geschäft einen ruhigen Verlauf. Die Abschlußtätigkeit in Formeisen gestaltete sich sehr zufriedenstellend, obwohl infolge der günstigen Marktlage eine Preiserhöhung gerechtfertigt gewesen wäre. Es wurde davon unter Berücksichtigung der sehr niedrigen Zementpreise und im Interesse der Unterstützung der Verwendung von Formeisen zu Bauzwecken Abstand genommen. Die Versandmenge an Formeisen betrug 1 769 529 t, also 79 226 t mehr als im Vorjahr. Der noch nicht gedeckte Bedarf in Grobblechen wurde, nachdem die Grobblechkonvention Mitte Januar die Preise weiter erhöht hatte, bis Ende Juni eingedeckt. Angesichts der außerordentlich günstigen Entwicklung des Auftragsbestandes der Monate Mai, Juni und August konnte in dieser Zeit jeweils eine Preiserhöhung durchgesetzt werden, so daß der Preis für Grobbleche im August 122 Mk. betrug.

Der Konjunkturaufstieg in der deutschen Walzwerksindustrie machte im Jahre 1911 weitere Fortschritte. Der Eingang an Bestellungen, sowie der Abruf und Versand waren zufriedenstellend. Obwohl der Verbrauch an Walzwerksprodukten gestiegen war und vor allem der Gesamtabsatz ständig steigende Ziffern gezeigt hatte, konnte eine durchgreifende Besserung der Preise nicht in dem gleichen Verhältnis Platz greifen. Die Entwicklung des Geldmarktes war einer lebhafteren Geschäftstätigkeit keineswegs günstig. Die Verkaufstätigkeit für Stabeisen ruhte zu Jahresbeginn fast gänzlich insofern, als die Frage des Fortbestehens der Stabeisenkonvention lange in der Schwebe blieb und daher lähmend auf die Neigung zur Tätigkeit größerer Abschlüsse wirkte. Erst nach Auflösung der Konvention setzte eine zunehmende Kauflust bei gleichzeitigem Preisrückgang ein. Von der zweiten Jahreshälfte an wurden die Abrufe immer stärker und der Bedarf bei langsam anziehenden Preisen zunehmends größer. Die Beschäftigung war eine derartige, daß die Lieferfristen durchweg verlängert werden mußten.

Eine Preisänderung in Formeisen nahm der Verband auch in diesem Jahre, in dem immer noch die Preise des Jahres 1909 maßgebend waren, nicht vor, obwohl der Versand dem des letzten Jahres um 249 113 t überstiegen hatte. Die Grobblechkonvention wurde inzwischen ebenfalls verlängert bis Ende des Jahres 1911 und seitens der Konventionsmitglieder der einstimmige Beschluß gefaßt, die Arbeiten zur Begründung eines festen Verkaufssyndikates wieder aufzunehmen. Die Beschäftigung war überaus stark, so daß Lieferzeiten von 6—8 Monaten nicht selten waren. Die Preishöhe, die sich seit August vorigen Jahres gehalten hatte, erfuhr im Juli eine kleine Senkung, um gegen Jahresende wieder anzusteigen.

Im folgenden Jahre erreichte die Konjunktur ihren Höhepunkt. Die Unterbringung der sich ständig vergrößernden Produktion ging glatt vor sich; teilweise trat jedoch Materialmangel ein. Zunächst veranlaßten allerdings die bei den Verhandlungen über die Verlängerung des Stahlwerksverbandes zu überwindenden Schwierigkeiten, die Abnehmer zur Zurückhaltung. Die am 30. April 1912 vollzogene Erneuerung des Verbandes auf fünf Jahre hatte aber eine Befestigung des Marktes zur Folge. Trotz der verschiedenen Hemmungen, welche die äußere Politik und die angespannte Lage des Geldmarktes mit sich brachten, hielt sich der Absatz auf beachtenswerter Höhe und übertraf sogar den des Vorjahres. Die Stabeisenpreise zogen weiter langsam an, da Handel und Verbrauch zur Eindeckung des Bedarfes für das letzte Quartal schritten. Für das laufende Kalenderjahr waren daher in kürzester Frist die Aufträge vergeben und wo noch kleinere Mengen nachgefordert wurden, mußten höhere als Tagespreises bezahlt werden, besonders dann, wenn es sich um notwendige kurze Lieferfristen handelte. Im Oktober hatte der Preis in Mk. 123.— seinen Höchststand erreicht. Auch in Formeisen war die Abschlußtätigkeit eine überaus lebhafte, wobei die Preise des Jahres 1909 auch jetzt noch Geltung besaßen. Infolge der zusehends stärker werdenden Nachfrage entschloß sich der Verband Ende Mai zu einer Preiserhöhung von Mk. 2.50 pro Tonne und gab den Verkauf für das dritte Quartal im selben Monat zu diesem erhöhten Preis frei. Da sich infolge dieser Maßnahme kein Abgleiten der Versandmengen ergeben hatte, erfolgte Ende November die Freigabe des Verkaufes für das erste Quartal 1913 bei weiterer Erhöhung der Preise um Mk. 5.—, so daß sich der Preis nunmehr auf Mk. 110.— stellte. Der Versand an Formeisen hatte auch in diesem Jahr weiter um 117 009 t zugenommen. Was für Stab- und Formeisen galt, traf auch für Grobbleche zu. Angesichts der günstigen Marktlage sind für diese Produkte die Preise weiter in die Höhe gestiegen. Den Höhepunkt erreichten sie gegen Jahresmitte, von welchem Zeitpunkt an ein rapider Preisfall einsetzte.

Das Jahr 1913 stand unter dem Zeichen des allgemeinen Rückgangs des Wirtschaftslebens. Die bei den Verlängerungsverhandlungen verschiedener

Verbände zutage getretenen Gegensätze ließen das Vertrauen auf eine aufsteigende Geschäftsentwicklung nicht aufkommen. Der Steigerung der Eisenherstellung im In- und Auslande hatte die Aufnahmefähigkeit des Marktes weder hier noch dort unter dem Drucke zunehmender politischer Beunruhigung gleichmäßig zu folgen vermocht. Auch die Ermäßigung des Reichsbankdiskonts von 6 auf 5½%, 5 und schließlich 4% vermochte keinen Antrieb der industriellen Beschäftigung herbeizuführen. Die Preise für Stabeisen konnten sich bis auf geringfügige Herabsetzungen bis gegen Ende des ersten Quartals halten. Von diesem Zeitpunkt an fand ein stetiges Abbröckeln der Preise statt, obgleich bei den meisten Werken die Beschäftigung noch eine ziemlich gute gewesen war. Verhandlungen über ein zu errichtendes Stabeisensyndikat, die zu dieser Zeit gepflogen wurden, mußten als aussichtslos abgebrochen werden. Gegen November trat in der Zurückhaltung der Käufer eine Wendung ein, da Handel und Verbrauch den Augenblick für gekommen erachteten, sich zu den stark zurückgegangenen Preisen einzudecken. Trotz der stetig sinkenden Preise für Stabeisen konnte der Preis für Formeisen auf seinem seitherigen Stand dank der syndikatlichen Preisbindung gehalten werden. Der Verkauf für das letzte Quartal jedoch wurde Mitte September bei einer Herabsetzung der Preise um Mk. 5.— pro t freigegeben. Trotzdem wurde dadurch für Formeisen im Gegensatz zu Stabeisen keine höhere Absatzmenge erzielt. Der bereits schon erwähnte Preisrückgang für Grobbleche wirkte sich in diesem Jahre besonders stark aus. Außer infolge der inzwischen bemerkbaren geringen Aufnahmefähigkeit des deutschen Inlandsmarktes erfuhren die Preise durch den Wettbewerb verschiedener neuerrichteter Grobblech herstellender Werke, sowie durch die Abschwächung, die im Ausfuhrgeschäft eingetreten war, einen erheblichen Rückgang.

B. Seit der Neugründung der deutschen Eisenverbände im Jahre 1925 bis zum Jahre 1933.

Das Jahr 1925, das zum Ausgangspunkt für den zweiten zu untersuchenden Zeitraum gewählt wurde, ist gekennzeichnet durch die Aufnahme der Verkaufstätigkeit der unter dem Stahlwerksverband vereinigten Verbände. Die Wirkung der auf dem deutschen Wirtschaftsleben lastenden Krise war noch keine geringere geworden. Die Hoffnungen auf ein baldiges Wiedererstarken des Geschäftslebens, nachdem in rascher Folge Verkaufsverbände für die verschiedenen Walzwerkserzeugnisse geschaffen worden waren, konnten sich infolge der vielen Hemmungen wirtschaftlicher und politischer Art nicht so schnell verwirklichen, wie vielfach erwartet wurde. Es war vielmehr schwierig, angemessene Preise auf der ganzen Linie zu erzielen und von vornherein Aufträge auf alle Erzeugnisse für Verbandsrechnung hereinzubringen. Der allgemeine Kapitalmangel hatte vor

allem die Beeinträchtigung der Aufnahmefähigkeit des Marktes hervorgerufen. Von dieser Geldnot wurde nicht nur die Walzwerksindustrie betroffen, sondern auch deren Abnehmer. Aus diesem Grunde ging der Bedarf von Monat zu Monat zurück, so daß Betriebseinschränkungen und Stilllegungen in immer stärkerem Maße sich als notwendig erwiesen. Die Einschränkung der Erzeugung durch die Deutsche Rohstahlgemeinschaft, die im August von 25 auf 35% erhöht werden mußte, blieb in dieser Höhe während des ganzen Jahres bestehen. Im März und April setzte eine wesentliche Marktverbesserung für Stab- und Formeisen ein. Ein großer Teil der Händler und Verbraucher hatte nämlich in den letzten Monaten nicht mit dem Zustandekommen der Verbände gerechnet, daher einen sinkenden Preis erwartet und deshalb mit Bestellungen zurückgehalten. Deshalb konnten allmählich, wenn auch nicht erhebliche Preissteigerungen vorgenommen werden; so stieg Formeisen von RM. 127,50 im Januar auf RM. 132.— im Mai und Stabeisen von RM. 130.— auf RM. 135.— im gleichen Zeitraum. Die Verkaufstätigkeit des neugegründeten Stahlwerksverbandes begann mit dem 1. Mai. Alsbald folgte der Stabeisen- sowie der Grobblechverband, die ihre Verkaufstätigkeit am 1. August aufnahmen. Der Stabeisenverband setzte den Preis auf RM. 135.— Frachtgrundlage Oberhausen für den Verkauf nach Nord- und Mitteldeutschland, für Süddeutschland auf RM. 125.— Basis Türkismühle fest. Die Grobblechpreise, die infolge der schlechten Marktlage sinkende Tendenzen aufwiesen, hatten erst seit der Verkaufstätigkeit des neugegründeten Grobblechverbandes nach oben steigende Tendenz. Gegen Jahresende bewirkte allerdings die anhaltende Verschlechterung der Lage der deutschen Werften einen weiteren Auftragsrückgang. Zusammenfassend kann also ersehen werden, daß das Jahr 1925 die Wege freigab zur fast restlosen Syndizierung der Erzeugnisse. Der Unterschied der Nachkriegssyndizierung gegenüber der Vorkriegszeit mag aus folgenden Relationen ersichtlich sein [10]). War vor dem Kriege ungefähr 37—43% der gesamten Walzwerkserzeugung syndiziert, so betrug der Anteil der syndizierten Walzeisensorten an der gesamten Walzwerkserzeugung im April 1925 etwa 7%, im Juni 36% und im Oktober 87%.

Die im Frühjahr 1926 bemerkbare leichte Besserung des Walzeisenmarktes machte zunächst keine nennenswerten Fortschritte. Erst in der zweiten Hälfte des Jahres war ein Aufstieg unverkennbar, der zahlenmäßig in einer Herabsetzung der Erzeugungseinschränkung bei der deutschen Rohstahlgemeinschaft von 35 auf 20% der jeweiligen Beteiligungshöhe und im Zusammenhang damit in einer Steigerung der monatlichen Durchschnittsleistungen der Walzwerke seinen Ausdruck fand. Der süddeutsche Formeisenmarkt, der zunächst unter dem Wettbewerb der

[10]) Schneider, J.: Zur Analyse des Eisenmarktes, Vierteljahreshefte zur Konj.Forsch. Sonderheft 1, 1927, S. 71.

westlichen Länder zu leiden hatte, erfuhr infolge des im Laufe des Jahres erfolgten Beitritts der Saarwerke zu den Verbänden eine Besserung. Ferner trug die im August stattgefundene Verständigung mit dem lothringischen und luxemburgischen Werken, deren Ergebnis in einem Kontingentabkommen mit diesen Werken zu erblicken war, zur festeren Haltung des Geschäftes und damit der Preise bei. Der Gesamtversand an Formeisen betrug 738 529 t, wovon rd. 69% nach dem In- und 31% nach dem Ausland geliefert wurden. Für Stabeisen machte sich im Inlande infolge der Verbandsbildung allgemein eine beständigere Preisstellung bemerkbar im Gegensatz zu früheren Zeiten, wo die Werke im freien Wettbewerb je nach dem Maße ihrer Arbeitsbedürftigkeit Aufträge aus dem In- und Auslande zu jedem Preise zu beschaffen gezwungen waren. Die für die Ausfuhr bereitgestellten Mengen konnten ohne Schwierigkeit abgesetzt und der Versand von Monat zu Monat gehoben werden. Dagegen waren die Preise dauernd Schwankungen unterworfen und wurden namentlich durch die stark fallenden Währungen der westeuropäischen Länder ungünstig beeinflußt. Der englische Bergarbeiterausstand brachte eine, wenn auch nur vorübergehende Besserung der Preisstellung. Der Gesamtversand an Stabeisen betrug 2 394 497 t, davon Inlandslieferungen 61%, Auslandslieferungen 39%. Der Auftragseingang in Grobblechen aus dem Inlande bewegte sich in sehr engen Grenzen, da wegen der Anspannung des Geldmarktes seitens des Handels sehr wenig Lagerbezüge vorgenommen wurden und die Verbraucher ebenfalls sehr schlecht beschäftigt waren. Aus diesem Grunde entschloß sich der Grobblechverband, den Preis von RM. 149,25 auf RM. 148,90 im April herabzusetzen. Die Auslandsaufträge waren außerordentlich umstritten und die Preise daher stark fallend.

Die in der zweiten Hälfte des Jahres 1926 einsetzende Besserung der Beschäftigung am Walzeisenmarkt hielt auch im Jahre 1927 an. So stieg z. B. die Walzwerkserzeugung um über 25% gegenüber dem Vorjahr. Trotz der guten Beschäftigung und der steigenden Selbstkosten hatten die Eisenverbände von einer Preiserhöhung Abstand genommen, obwohl die Erlöse teilweise unter den Selbstkosten lagen. Im Hinblick auf die für deutsche Erzeugnisse verlustbringenden Preise des Auslandsgeschäftes und mit Rücksicht auf die gute Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarktes wurde den Ausfuhrgeschäften nur insoweit nachgegangen, als es zur Ergänzung eines für die Werke ausreichenden Arbeitsstockes unumgänglich notwendig war.

Die lebhafte Kauflust in Formeisen hielt infolge guter Beschäftigung der Eisenbauwerkstätten sowie der Waggonbauanstalten, denen größere Aufträge der Staatsbahnen zugefallen waren, bis in den Herbst an. Die infolge der Auseinandersetzungen mit den Arbeitnehmerverbänden drohende Stillegung der Werke veranlaßte in der ersten Dezemberhälfte den Handel zu noch stärkeren Käufen, so daß am Jahresende für In- und Ausland eine Beschäftigung für über 3 Monate gesichert war. Auch für Stabeisen

hielt die günstige Absatzmöglichkeit an und sicherte den Werken auf längere Zeit hinaus volle Beschäftigung. Einen ähnlichen Verlauf nahm auch das Grobblechgeschäft, wo namentlich größere Aufträge auf Schiffsbaumaterial hereingenommen werden konnten, da seitens der Reedereien den Werften weitere Aufträge erteilt worden waren. Wie bei den übrigen Walzeisensorten war im Dezember auch hier der Eingang an Aufträgen beträchtlich, da sich sowohl Verbrauch als auch Handel stärker eindeckten. Die Steigerung des Verkaufs der einzelnen Erzeugnisse kommt deutlich in den Versandmengen zum Ausdruck. Diese betrug für Formeisen 1 067 092 t, davon Inland 82%, Ausland 18%; für Stabeisen 3 453 094 t, davon Inland 80%, Ausland 20%; für Grobbleche 1 321 128 t, Inland 74%, Ausland 26%, was gegenüber dem Vorjahr eine ganz gewaltige Steigerung bedeutet.

Während sich das vergangene Jahr durch eine überaus starke Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarktes auszeichnete, die Verhältnisse auf dem Auslandsmarkte dagegen ungünstig waren, stand das Jahr 1928 unter dem Drucke einer verminderten Nachfrage auf dem deutschen Inlandsmarkte und gleichzeitig im Zeichen einer besseren Absatzmöglichkeit am Weltmarkte. Die rückläufige Konjunktur des Inlandsmarktes fand deutlichen Ausdruck in dem Sinken sowohl des Versandes von Walzwerkserzeugnissen als auch der Erzeugung der syndizierten Werkstoffe; die Walzwerkserzeugung sank um 1,4 Millionen t oder 11,53%. Ebenso erfuhr der Inlandsabsatz des Stahlwerksverbandes eine Abnahme von rd. 1,37 Mill. t oder 19,27%. Die Preise waren während der ganzen Verbandsdauer trotz gestiegener Selbstkosten nicht erhöht worden. Die Ende 1927 erfolgte Arbeitszeitverkürzung in Verbindung mit einer Lohnerhöhung erforderte aber im Januar gebieterisch Preisaufschläge. Diese betrugen für Form- und Stabeisen je RM. 3.— und für Grobbleche RM. 4,40 pro Tonne. Eine weitere Preiserhöhung im Mai hatte der Ruhrschiedsspruch und die daraus sich ergebende Kohlenpreiserhöhung zur Folge; danach wurde für Formeisen und Stabeisen der Preis um je RM. 4.- und für Grobbleche um RM. 7.— pro Tonne heraufgesetzt, um das Maß an Selbstkosten einigermaßen auszugleichen. Die im Oktober erfolgte Tariferhöhung der Reichsbahn hat sich im Preisniveau für Walzeisen nicht ausgewirkt, obwohl dadurch eine Selbstkostenerhöhung von RM. 1.— je t eingetreten sein dürfte. Trotzdem die Preisentwicklung günstiger war als im Vorjahre, konnte sie nicht die Unterlage einer von der Industrie für ausreichend erachteten Rentenbildung darstellen, zumal die Gestehungskosten unverändert wachsende Tendenz zeigten [1]). Was die Erzeugnisse im einzelnen betrifft, so lag das Geschäft für Form- und Stabeisen in Auswirkung der stärkeren Dezemberkäufe ruhig. Das Grobblechgeschäft wurde im Februar durch einen

[1]) Wesemann, O.: Zur Lage der deutschen Eisenindustrie, Wirtschaftsdienst 1929, Heft 28, S. 1053 ff.

Streik der Metallarbeiter in Mitteldeutschland etwas beeinträchtigt. Die für den 1. Mai bevorstehende Preiserhöhung veranlaßte im April eine lebhaftere Kauftätigkeit, die aber in den nächsten Monaten wieder ihren alten Umfang annahm. Die Versandmenge stellte sich an Formeisen auf 1 076 548 t gegenüber 1 067 092 t im Vorjahre, an Stabeisen auf 3 232 465 t gegenüber 3 453 094 t im Vorjahre und an Grobblechen auf 1 050 860 t gegenüber 1 321 128 t im Vorjahre. Der Inlandsversand betrug für Formeisen 73%, Stabeisen 75%, Grobbleche 76%; der Auslandsversand entsprechend 27%, 25%, 24%.

Die durch den englischen Bergarbeiterstreik 1926 hervorgerufene Zufallskonjunktur sowie die durch Auslandsanleihen finanzierte Rationalisierungsepoche mit ihren Rieseninvestitionen hatte der deutschen Eisenindustrie bis gegen Jahresmitte 1928 gute Beschäftigung gegeben [12]). Seitdem hatte aber, wie schon festgestellt wurde, die Lage eine gründliche Aenderung erfahren. Die neuerstellten Fabrikationsstätten konnten nämlich bei dem Tiefstand der Wirtschaftstätigkeit nicht mehr ausgenutzt und mußten deshalb zum größten Teil stillgelegt werden. Zu Anfang des Jahres 1929 stand ferner die Walzeisenindustrie noch unter der Auswirkung des Arbeitskampfes im Bereich der nordwestlichen Gruppe des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller.

Die saisonmäßige Besserung im Frühjahr vermochte die Gesamtlage nicht wesentlich zu ändern. Der Inlandsverbrauch an Walzwerkserzeugnissen zeigte eine rückläufige Bewegung mit Ausnahme des Grobblechverbrauches. Die Produktion sank daher von Monat zu Monat, blieb im September um 44% unter dem höchsten Stand von Mitte 1929 und erreichte damit den tiefsten Stand, den sie um die Jahreswende 1925/26 innegehabt hatte. Ein wesentlicher Faktor der Leblosigkeit des Marktes war schließlich in der Ungewißheit der Verlängerung der Eisenverbände zu erblicken. Obwohl die diesbezüglichen Verhandlungen vom 19. und 20. Dezember zu einer zehnjährigen Verlängerung der Verbände geführt hatten, war die nur durch die aufgeschobene Bedarfsdeckung bedingte Steigerung des Inlandsabsatzes nicht stark genug, um auch weiter den konjunkturellen Rückgang der Nachfrage auszugleichen. In preislicher Hinsicht galten noch die gleichen Preise, wie sie im Mai vorigen Jahres festgelegt worden waren. Die Versandmenge der einzelnen Walzeisensorten betrug für

Formeisen 1 048 141 t gegenüber dem Vorjahr ein Minus von 28 407 t;

Stabeisen 3 235 650 t gegenüber dem Vorjahr + 3 185 t;

Grobbleche 1 211 776 t gegenüber dem Vorjahr + 160 916 t.

Die bei uns schon seit geraumer Zeit zum Durchbruch gekommene Krise begann nun auch die übrigen Industrieländer der Welt zu erfassen, traf aber in immer härterem Maße besonders den deutschen Eisen-

[12]) Wirtschaftsdienst 1930, S. 2077: Eisenpakt und Eisenpreise.

markt. Der von der Regierung eingeleiteten Bestrebung des Kosten- und Preisabbaues konnte ein Erfolg nicht beschieden sein, da nicht zu gleicher Zeit die längst in Aussicht gestellte Senkung der öffentlichen Lasten in Angriff genommen wurde, so daß die dringend erforderliche Senkung der Selbstkosten sich nicht verwirklichen ließ. Die Preise, die bis zum Mai 1930 unverändert geblieben waren, wurden ab 1. Juni wie folgt ermäßigt: Form- sowie Stabeisen um je RM. 4.— und Grobbleche um RM. 5.— je Tonne. Einen belebenden Einfluß auf die Marktlage vermochte indes diese Preissenkung nicht auszuüben. In Käufen von Form- und Stabeisen übte die Kundschaft große Zurückhaltung und deckte sich nur für den allerdringendsten Bedarf ein. Der starke Rückgang des Schiffsbaues, der die deutschen Werften besonders empfindlich betroffen hatte, übte auch auf den Absatz von Grobblechen einen nachteiligen Einfluß aus. Der Rückgang des gesamten Versandes an Walzwerkserzeugnissen war derart, daß am Jahresende eine Verminderung des inländischen Absatzes um 1,81 Mill. t, d. i. 3,1% weniger gegenüber dem Vorjahre, zu verzeichnen war. Im einzelnen betrug der Versand an Formeisen 768 404 t, an Stabeisen 2 324 168 t und an Grobblech 880 892 t.

Der Niedergang, der die Fundamente der Weltwirtschaft erschüttert hatte, verschärfte sich immer mehr. Die Leistung der deutschen Walzwerke ging um weitere 2,44 Mill. t, also rd. 27% gegenüberr dem Jahre 1930 zurück. Ebenso nahm der Gesamtversand des Stahlwerksverbandes um 1,86 Mill. t oder rd. 29% gegenüber dem Vorjahre ab. Vornehmlich der Inlandsmarkt wurde von diesem erschreckenden Absatzrückgang betroffen. Der dauernde Druck allzu hoher Selbstkosten durch Steuern und Löhne, sowie soziale Abgaben, ließ keine Hoffnung auf eine baldige Beseitigung der schlechten Wirtschaftsverhältnisse aufkommen. Eine weitere Preissenkung schloß sich der vom Dezember v. J. am 1. Januar im Anschluß an die Kürzung der Löhne im Ruhrbergbau an. Der Preisnachlaß betrug für Form- und Stabeisen je RM. 9.—, für Grobbleche RM. 6.— je t. Trotz dieser Maßnahmen konnte eine zunehmende Kauffreudigkeit nicht festgestellt werden. In Ausführung der von der Regierung erlassenen Notverordnung vom 8. Dezember 1931 erfolgten weitere Preisherabsetzungen für Formeisen um RM. 12,50, Stabeisen um RM. 13.— und Grobbleche um RM. 14,70. Außerdem wurde eine Sondervergütung für ausschließlichen Bezug solchen Materials, das aus deutschem Stahl im Inlande hergestellt wurde, beschlossen. Diese zusätzliche Preisermäßigung betrug für Form-Stabeisen und Grobbleche je RM. 5.—. Auch die für bestimmte Abmessungen unabhängig vom jeweiligen Grundpreis festgesetzten Ueberpreise hatten ab 1. Dezember eine entsprechende Ermäßigung erfahren.

Am Auslandsmarkte lagen die Verhältnisse nicht günstiger. Ueberall machte sich auch hier eine Zurückhaltung infolge Geldmangels geltend und die Konkurrenz der westlichen Länder ließ viele Verkäufe zu. Er-

schwert wurde ferner noch die Absatzmöglichkeit durch Absperrmaßnahmen der einzelnen Länder, wie Zollerhöhungen, Devisenvorschriften und Einfuhrkontigente, von denen ganz besonders die deutsche Einfuhr betroffen wurde. Die Versandmengen des Verbandes in den einzelnen Walzeisensorten betrug für Formeisen 486 933 t = 281 471 weniger als im Vorjahr, Stabeisen 1 549 855 t = 774 313 t weniger als im Vorjahr, und Grobbleche 492 086 t = 388 806 t weniger als im Vorjahr.

Obwohl im Jahre 1932 im ersten Jahresviertel die Preise sämtlicher drei Walzeisensorten um je RM. 5.— pro t gesenkt worden waren in der Hoffnung, daß dadurch die Kauflust wieder eine regere werde, machte sich die stetig steigende Arbeitslosigkeit und die damit verbundene Kaufkraftminderung sowie die allgemeine Kreditunsicherheit in einem weiteren Absatzrückgang um 0,93 Mill. t bemerkbar. In welch erschreckendem Maße der Versand seit dem im Jahre 1927 begonnen habenden Konjunkturabstieg zurückgegangen ist, sollen nachstehende Zahlen der Tabelle XXXVII andeuten.

Tabelle XXXVII.

Versandmengen des Stahlwerksverbandes.

Jahr	Formeisen			Stabeisen			Grobbleche		Ausland %
	in 1000 t	Inland %	Ausland %	in 1000 t	Inland %	Ausland %	in 1000 t	Inland %	
1904	1 677,2	77,07	22,93						
1905	1 739,7	73,27	26,73						
1906	1 923,2	74,44	25,56						
1907	1 601,9	73,42	26,58						
1908	1 403,9	77,73	22,47						
1909	1 690,3	76,54	23,46						
1910	1 769,5	74,36	25,64						
1911	2 018,6	74,39	25,61						
1912	2 135,7	72,07	27,93						
1913	1 735,7	75,07	24,93						
1926	738,5	69,77	30,83	2 394,5	60,56	39,44	847,0	54,04	45,96
1927	1 067,1	82,40	17,60	3 453,0	80,29	19,71	1 321,1	75,20	25,80
1928	1 076,5	72,98	27,02	3 232,4	74,81	25,19	1 050,8	75,81	24,19
1929	1 048,1	69,11	30,89	3 235,7	69,98	30,02	1 211,8	64,80	35,20
1930	768,4	64,66	35,34	2 324,2	65,46	34,54	880,9	67,69	32,31
1931	486,9	49,89	50,11	1 549,8	57,47	42,53	492,1	66,86	33,14
1932	272,8	61,62	38,38	1 153,5	59,59	40,41	327,1	59,13	40,87

Quelle: Zusammengestellt nach den Geschäftsberichten des Stahlwerksverbandes.

Tabelle XXXVIII.

Jahr	Menge in 1000 t	Differenz gegenüber 1927	Differenz gegenüber 1927 in %	%
1927	9 115,8			100
1928	8 316,0	799,8	8	92
1929	8 635,6	480,2	5	95
1930	6 484,9	2 630,9	29	71
1931	4 623,1	4 492,7	49	51
1932	2 920,9	6 194,9	68	32

Abschnitt III:

Die allgemeine Konjunkturentwicklung und die Preisgestaltung für Form-, Stabeisen und Grobbleche während der angeführten Zeiträume.

Um ein klares und übersichtliches Bild von dem allgemeinen Verlauf der Konjunktur während der Zeiträume, die für die Untersuchung gewählt wurden, geben zu können, wurde das Barometer des Instituts für Konjunkturforschung für den Geld-, Effekten- und Warenmarkt benützt [13]). Ein Blick auf die graphische Darstellung B (im Anhang) läßt die Höhepunkte der allgemeinen Konjunktur in den Jahren 1907, 1912 und 1928, die Tiefpunkte in den Jahren 1908, 1926 und 1932 erkennen. Es können demnach folgende Aufschwungsperioden festgestellt werden: von 1904 bis 1907, 1909 — 1912, und 1926—1928. Zwischen diesen liegen die Zeiten der Krise und Depression.

Bei den angeführten Aufschwungsphasen ersieht man das Steigen der Marktdiskontsätze, der Effektenkurse sowie der Marktpreise. Der Geldmarkt bleibt zunächst in den Phasen des Aufstieges noch flüssig, erst infolge der im Verlaufe des Aufschwunges einsetzenden Erweiterung der Produktionsanlagen erfährt er eine starke Beanspruchung, die allmählich zu einer Stagnation, damit zu einer zinssteigernden geringen Geldflüssigkeit, sowie Finanzierungs- und Kreditschwierigkeiten führt. Letztere bedingen schließlich zahlreiche Zusammenbrüche und haben zwangsläufig eine Verflüssigung des Geldmarktes, die hauptsächlich in Liquidationen auf dem Warenmarkt, sowie in einer Zurückhaltung bei neuen Unternehmungen in Erscheinung tritt, zur Folge [14]). Der Effektenmarkt, der ungefähr in

[13]) Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Jg. 1926, Heft 1, S. 19, und 1933, Heft 1, S. 719.

[14]) Schmidt, Fr.: Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre i. Die Handels-Hochschule, S. 1356.

der Mitte der Aufschwungsperiode den Kulminationspunkt erreicht, weist gegen Ende der Aufstiegsperiode schon eine Abwärtsbewegung auf. Dies rührt von der Vorsicht der Spekulanten her, die schon bei dem geringsten Anzeichen eines Umschwunges mit ihren Käufen oder Verkäufen nachzulassen bzw. anzufangen beginnen und damit der jeweiligen Konjunkturphase vorauseilen. Was schließlich die Bewegungen des Warenmarktes anlangt, so sind sie für die späteren Untersuchungen insofern von großer Wichtigkeit, als die reagiblen Warenpreise mit der Bewegung der Preise für Walzwerksprodukte interessante Vergleiche ermöglichen. Bei näherer Betrachtung des graphischen Schaubildes B kann man folgende Höhepunkte der reagiblen Warenpreise ablesen: Mitte 1907, Mitte 1912, und erstes Viertel 1928. Verfolgt man nun den Kurvenverlauf der drei Walzwerkserzeugnisse, so findet man, daß mit Ausnahme von Stabeisen, das im Jahre 1910 einen weiteren, wenn auch nur kurze Zeit andauernden Hochschwung aufweist, für die restlichen Eisensorten ebenfalls analog den reagiblen Waren drei Zeitpunkte bestehen. Bei genauerem Vergleich jedoch stellen sich sofort zeitliche Abweichungen der Eisensorten gegenüber der Kurve der reagiblen Waren heraus. Während im Jahre 1907 die reagiblen Warenpreise gegen Jahresmitte den Höhepunkt erreichten, waren Stab- und Formeisen Anfang 1907 und Grobblech gegen Ende des Jahres 1906 an diesem Punkte angelangt. Der Höhepunkt gegen Jahresmitte 1912 der reagiblen Waren fällt mit dem von Stabeisen zusammen, wogegen derjenige für Grobbleche schon gegen Beginn des Jahres 1912 und der von Formeisen erst gegen Anfang des Jahres 1913 erreicht ist. Weniger groß sind schließlich die Unterschiede im Jahre 1928, wo die reagiblen Waren im ersten Viertel, die Walzwerkserzeugnisse dagegen im ersten Drittel des Jahres 1928 ihren höchsten Stand erreichten. Worauf diese Differenzen gegenüber der Entwicklung der allgemeinen Konjunktur zurückzuführen sind, soll in einem noch folgenden Abschnitt, dem die Verkaufs- und Preispolitik der Eisenverbände bzw. des Stahlwerksverbandes zugrunde liegt, näher untersucht und erläutert werden.

Abschnitt IV:

Die Preispolitik.

A. Der Preis in der freien Marktwirtschaft.

Bevor auf die Preispolitik der Walzeisenverbände bzw. die Beeinflussung der Preise durch dieselben näher eingegangen wird, soll zunächst einmal die Preisbildung, wie sie im freien Markte zustande kommt, dargestellt werden.

An dieser Stelle stoßen Angebot und Nachfrage aufeinander, woraus sich der Preis bildet. Es treffen sich demnach hier zwei Kategorien, nämlich Produzenten einerseits und Konsumenten andererseits. Ursache jeder

Nachfrage sind Bedürfnisse, die der Mensch in großem Maße befriedigt wissen will, zu deren Befriedigung er aber Güter und Dienste gebraucht, die zu beschaffen Aufgabe des Marktes ist. Im Markte also, wo die Produzenten um die Gunst der Konsumenten ringen, bildet sich der wichtigste Maßstab der Betriebswirtschaft, der Preis, als Resultat der Angebote und Nachfragen, die aus vielen Quellen zusammenströmen. „Dieser als Durchschnitt vieler Einzelmeinungen und Rechnungen entstehende und dadurch ins Unpersönliche gehobene Preis, der Marktwert ist es, mit dem Erzeuger wie Verbraucher von Gütern in erster Linie zu rechnen haben" [15]). Bei den Produktionsgütern, die nicht dem direkten Verbrauch dienen, bestimmt sich die Nachfrage nach der Nutzenschätzung, die die Interessenten bzw. Käufer dem jeweiligen Produkt zukommen lassen. Außer der Stärke und Dringlichkeit der Bedürfnisse beeinflußt ferner die Menge der Produkte die Nutzenschätzung der Güter, die mit zunehmender Warenmenge sinkt, mit abnehmender Warenmenge steigt. Die Möglichkeit des Erwerbes von Gütern bzw. der Maßstab zur Einschätzung derselben ist in dem allgemeinen Gütermaßstab, dem Geld, zu erblicken, das entweder aus Einkommen oder übertragbarem Einkommen bestehen kann. „Die Nutzenschätzung in Geld wird demnach also durch drei Umstände bedingt: 1. die Höhe des Einkommens des Schätzenden, 2. die Versorgung des Gesamtmarktes im Augenblicke der Schätzung und 3. die Dringlichkeit des Bedürfnisses." [16]). „Damit ist eine unübersteigbare Schranke für den Marktpreis durch die Schätzung der Güter und Dienste, ausgedrückt in Geld, als Kaufkrafteinheiten gegeben." [17]). „Es ist allerdings nicht so, daß der Konsument einen Preis in voller Höhe seiner Schätzung bezahlt, sondern er wird nur den Preis bezahlen, der der Schätzung des Konsumenten für das letzte noch im Markte angebotene Stück entspricht" [17]). Auf höhere Preisstellung der Anbieter würden andere Unternehmungen mit Preisunterbietungen zwecks Vergrößerung ihres Absatzes reagieren.

Die Preispolitik des jeweiligen Produzenten wird dann einen Gewinn zulassen, wenn die Nutzenschätzungen der Konsumenten zu einem Marktpreis führen, der es dem Produzenten ermöglicht, eine Differenz zwischen Beschaffung und Absatzmarkt, d. h. zwischen Kosten und Erlös zu erzielen. Wenn nun die Nutzenschätzung der Verbraucher eine hohe, die Menge eines Produktes aber keine größere ist, hat dies ein Steigen des Marktpreises zur Folge. Bei gleichbleibenden Herstellungskosten bewirkt dies eine Erhöhung der Gewinne der Produzenten. Um nun zu verhindern, daß andere Kapitalisten infolge der günstigen Preise, die bei dem betreffenden Produktionszweige erzielt werden, ihre Kapitalien der Errichtung derartiger Produktionsstätten zuführen, um damit eine vorteilhafte

[15]) Schmidt, Fr.: Die organische Tageswertbilanz, S. 2/3.
[16]) Schmidt, Fr.: Organ. Tageswertbilanz, S. 4.
[17]) Schmidt, Fr.: Kalkulation und Preispolitik, Berlin 1930, S. 10 u. 12.

Verzinsung ihrer Kapitalien zu erreichen, müssen die Produzenten die vermehrten Gewinne dazu benutzen, eine Vergrößerung der Produktion bzw. eine Erweiterung der Produktionsanlagen herbeizuführen. Sinken nun aber infolge vermehrter Menge der Produkte die Nutzenschätzungen der Abnehmer, so wirkt sich dies in einem Fallen des Marktpreises aus, wobei es sich dann, wenn derselbe die Höhe der Gestehungskosten unterschreitet, als notwendig erweist, eine Einschränkung der Erzeugung vorzunehmen, um somit durch verringertes Angebot bzw. geringere Warenmenge wieder höhere Marktpreise zu erreichen.

Grenzen der Preispolitik sind daher in erster Linie die Bedürfnisschätzungen der Konsumenten auf der einen und die Kosten der Produkte auf der anderen Seite. „Es ist falsch, zu sagen, daß die Nachfrage, die Einkommen, der Grenznutzen allein den Marktpreis bedingen, wie es falsch ist, zu sagen, die Kosten seien es, von denen er allein abhänge. Es handelt sich um einen komplizierten Marktmechanismus, in dem alle Teile sich gegenseitig beeinflussen und voneinander abhängig sind. Was heute als Einkommen unter Nutzenschätzung im Markte kaufend auftritt, war vielleicht gestern noch Kosten, etwa Lohn, den der Unternehmer seinem Arbeiter zahlte. Was heute Einkommen ist, wird morgen schon, nachdem es für Käufe in die Hand des Erzeugers gelangte, wieder Kosten sein.“ [18]). Zusammenfassend liegt also das Ziel der Preispolitik in der Erreichung des günstigsten Betriebserfolges durch Vollbeschäftigung. Wege dazu sind einmal „die Beeinflussung der Preise von Kostenteilen und Absatzgütern, durch Bestimmung der Menge der Produkte und Produktionsmittel, oder die Beeinflussung der Menge durch Bestimmung des Preises der Produkte“ [19]).

B. Die Beeinflussung der Preise durch Bestimmung der Menge der Produkte und Produktionsmittel.

Eine der wichtigsten Aufgaben, mit der sich die Produzenten zu befassen haben, besteht darin, fortlaufend die Möglichkeit der jeweiligen Gewinnspannen zu prüfen, d. h. zu erwägen, wie hoch die Menge der Erzeugnisse sein darf, um eine Nutzenschätzung der Nachfragenden zu erreichen, die mindestens die Höhe des Normalzinses gewährleistet. Wenn nun der Marktpreis infolge Sinkens der Nutzenschätzung der Konsumenten unter den Herstellungskosten der Produkte liegt, wird dies sich zunächst darin auswirken, daß der Grenzbetrieb — das ist derjenige Betrieb, der bislang die höchsten Kosten aufwies, aber zur Bedürfnisbefriedigung der Nachfragenden noch benötigt wurde und der hinsichtlich der Gewinnerzie-

[18]) Schmidt, Fr.: Org. Tageswertbilanz, S. 10.
[19]) Schmidt, Fr.: Kalkulation und Preispolitik, i. Die Handels-Hochschule, S. 1534.

lung sich mit dem Normalzins und dem Normalgehalt für die Unternehmertätigkeit begnügen muß — eine Einschränkung seiner Produktion bzw. die Stillegung des Betriebes vorzunehmen gezwungen wird. Daher hat der Unternehmer eine der dringendsten Aufgaben darin zu erblicken, nach Mitteln und Wegen zu trachten, die es ermöglichen, die Höhe der im Betriebe anfallenden Kosten möglichst niedrig zu gestalten. Möglichkeiten bieten sich ihm hier einmal in der Schaffung rationeller Betriebseinrichtungen, zum andern in der Beschaffung der Kostenteile zu günstigen Preisen, z. B. in vorteilhaftem Einkauf von Rohstoffen und der Einstellung billiger Arbeitskräfte.

Was die einzelnen Kostenarten betrifft, so wurden dieselben im ersten Abschnitt des ersten Teiles schon grob umrissen. Eine Eigenart der fixen Kosten sei an dieser Stelle besonders hervorgehoben. Während dieselbe, wie bereits früher erwähnt, unabhängig vom Beschäftigungsgrad in stets gleicher Höhe bestehen bleiben, sind sie in bezug auf die Leistungseinheit degressiv, d. h. je größer die Menge der Produkte ist, desto kleiner wird der Anteil der fixen Kosten pro Stück. Daraus ergibt sich, daß die niedrigsten Kosten dort zu entstehen pflegen, wo die fixen Kosten auf eine möglichst große Erzeugungsmenge aufgeteilt werden können, d. h. die Kapazität des Betriebes voll ausgenützt werden kann. Dies ist der Fall bei Vollbeschäftigung. „Deshalb ist es wohl die vornehmste Aufgabe der Preispolitik, durch richtige Bemessung des Verkaufspreises der Produkte dafür zu sorgen, daß die Betriebe immer voll beschäftigt sind, soweit dies nicht aus besonderen Gründen unmöglich wird" [20]). Die Preispolitik des Unternehmers hat deshalb alle Marktveränderungen zu berücksichtigen, wie dies das Prinzip der Anpassung verlangt.

Eine Steigerung der Nachfrage hat bei festgelegter Erzeugungsmenge eine Preiserhöhung und damit eine Erhöhung des Gewinnes über den Normalzins hinaus zur Folge. Der hohe Marktpreis, bedingt durch die Nutzenschätzungen der Konsumenten, läßt darauf schließen, daß die vorhandene Produktionsmenge die auftretenden Bedürfnisse nicht zu befriedigen vermag. Daher sieht sich der Produzent gemäß dem Prinzip der Anpassung zur Vermehrung der Produktion bei gleichzeitiger Preissenkung gezwungen. Würde er letztere unterlassen, so würde die Höhe der Gewinne neues Kapital zur Gründung derartiger Erzeugungsstätten anziehen. Ein Sinken der Nachfrage muß unter Beachtung der Wahrung der Vollbeschäftigung zur Preissenkung führen. Die bezüglich der Kosten sich dem Grenzbetrieb nähernden Betriebe werden dadurch Gewinne erzielen, die unter dem Normalzins liegen, Mit der Zeit müssen aber derartige Verlustpreise die Substanz der Betriebe angreifen, weshalb sie zur Liquidation übergehen müssen, und wenn sie sich nicht freiwillig

[20]) Schmidt, Fr.: Kalkulation und Preispolitik, i. Die Handels-Hochschule, S. 1533.

dazu entschließen können, wird der Konkurs dies zwangsmäßig herbeiführen.

„Kostenänderung und Preisänderung sollen grundsätzlich parallel laufen, wenn nicht Veränderungen der Produktivität oder der Bedürfnisse eine Veränderung der Produktmenge notwendig machen. Liegt dieser Fall nicht vor, so kann, ohne daß die Produktmenge beeinflußt wird, jeder Kostenerhöhung auch eine Preiserhöhung folgen, denn die Kostenerhöhung bedeutet nichts anderes als Steigerung der Kaufkraft in den Händen der Konsumenten, die ja als Arbeitende, Kapitalbesitzer oder Unternehmer die Kosten als Einkommen beziehen“ [21]). Kostensenkung bedeutet Einkommensminderung der Verbraucher, daher müssen, die für Kosten- und Preisänderung oben aufgestellten Grundsätze berücksichtigend, die Preise ebenfalls geändert werden. „Man kann den Grundsatz aufstellen, daß die Absatzpreise proportional der Größe der gesamten Kaufkraft im Absatzmarkte schwanken müssen, wenn die Absatzmenge sich nicht verändern soll.“ [22]).

C. Die Beeinflussung der Menge durch Bestimmung der Preise der Produkte.

Nachdem die Wesenszüge der Preispolitik in der freien Marktwirtschaft kurz gestreift und auch auf die Erscheinungen, die sich durch eine Stabilisierung der Produktion ergeben, näher hingewiesen wurde, wird sich die folgende Abhandlung mit dem Monopolpreis, der bei Kartellen und Verbänden zu entstehen pflegt, befassen.

Ist der jeweilige Verkaufspreis ein hoher, so werden die Käufer, denen er zu hoch erscheint, bzw. deren Nutzenschätzung eine geringere ist, im Kauf zurückhalten oder gar gänzlich Abstand davon nehmen. Infolgedessen wird beim Produzenten eine Minderung des Absatzes eintreten, insofern, als ja nur diejenigen Käufer als Abnehmer in Frage kommen, deren Nutzenschätzung die Zahlung des gestellten Verkaufspreises zuläßt. Absatzstockung bzw. -minderung bedeutet aber das Verlassen des Punktes minimaler Kosten der Vollbeschäftigung, und muß zur Unterbeschäftigung bei weiterem Anhalten der hohen Preise führen. „Solange also in der Marktwirtschaft die erheblichen Schwankungen der Konjunktur nicht beseitigt sind, muß man mit dauernden Veränderungen des Preisniveaus rechnen. Wollte man rücksichtslos am starren Preis als idealer Lösung festhalten, so müßte die Spannung zwischen Beschaffungs- und Absatzmarkt in der Krise außerordentlich groß und in der Hochkonjunktur außerordentlich klein sein. Denn die Preisänderung aller Kostenteile kann der einzelne Betrieb oder das einzelne Branchenkartell nicht verhindern. Der starke Wechsel in

[21]) Schmidt, Fr.: Kalkulation und Preispolitik, i. Die H.H. S. 1539.
[22]) wie vor, S. 1538.

der Gewinnspanne würde zu einer vollkommenen Fehlleitung der Kapitalanlage führen, vor allem aber die Regelung der Produktionsmenge verhindern." [23]).

In den Geschäftsberichten der einzelnen Verbände, besonders aber in denen des Stahlwerksverbandes, wird immer wieder mit Nachdruck die günstige Wirkung hervorgehoben, die durch die langen Abschlußperioden, in der Regel ein Vierteljahr betragend, und durch die damit gleichbleibenden Preise im Hinblick auf eine anzustrebende Konjunkturstabilisierung erzielt wird. In Zeiten günstiger Konjunkturlage wird die Nichterhöhung der Preise, die jedoch den allgemeinen Marktgesetzen nach unbedingt gegeben wäre, damit zu begründen versucht, daß die Preispolitik der Verbände gegenüber ihren Abnehmern eine „maßvolle" zu sein habe. So ist im Geschäftsbericht des Stahlwerksverbandes vom Jahre 1927 zu lesen: „Trotz dauernder Vermehrung der Selbstkosten der Werke durch Lohnerhöhungen, Arbeitszeitverkürzung, soziale und Steuerlasten haben die Eisenverbände von einer Preiserhöhung abgesehen, obwohl die Erlöse zum Teil unter den Selbstkosten lagen." Daß hieraus unzweideutig ein Verstoß gegen den Grundsatz der Parallelität der Kosten und der Preise vorliegt, dürfte klar bewiesen sein. Indessen neigt die Ansicht führender Persönlichkeiten [24]) der Eisenindustrie zu der Auffassung, daß durch stabile Preise die Erhaltung der Konjunktur zu erreichen sei. Schneider [25]) pflichtet diesem Grundsatz bei, indem er folgendes anführt: „Die Preispolitik der Eisenverbände ist auf eine stetige, den Verbrauch stützende Preisgestaltung bedacht. Da sie auch in Zeiten eines besseren Absatzes bewußt von einer Erhöhung des Preisniveaus abzusehen pflegt, erfährt der konjunkturelle Aufschwung durch die der allgemeinen Haussestimmung nicht folgenden, sondern niedrig gehaltenen Eisenpreise eine besondere Förderung." Bei gleichbleibender Konjunktur kann dies bejaht werden. Daß dieser Standpunkt aber im Hinblick auf die in den untersuchten Zeiträumen stattgefundenen erheblichen Marktschwankungen unhaltbar ist, dürfte auf Grund der schon früher angeschnittenen preispolitischen Erwägungen einleuchten. „Jede Stabilisierung der Preise raubt nämlich dem Markte seine regelnde Kraft und ist daher zu verwerfen. Wie eine Hemmung der freien Bewegung des Manometerzeigers die Erkenntnis der wirklichen Dampfspannung verhindert und großes Unheil herbeiführen kann, so muß auch jede Hemmung des Bedürfniszeigers „Preis" in der Wirtschaft zu Fehldispositionen in der Produktion führen. Dem Prinzip der Anpassung kann also nur dann genügt werden, wenn der Maßstab der Bedürfnisgestaltung,

[23]) Schmidt, Fr.: Kalkulation ... i. D.H.H., S. 1537.

[24]) Reichert, W.: Kartelle als Produktionsförderer, Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Indutsrie, Nr. 4, Januar 1928.

[25]) Schneider, H.: Der Wiederaufbau der Großeisenindustrie an Rhein und Ruhr, S. 86.

der Preis und die Preisspanne, jederzeit rein und unbeeinflußt erkennbar sind."[26]).

D. Die Preispolitik der Eisensyndikate unter besonderer Berücksichtigung der Preispolitik des Stahlwerksverbandes.

a) 1904—1913 (Vorkriegszeit).

In diesem Kapitel soll nunmehr die Preispolitik der Verbände unter Zugrundelegung der in den vorliegenden Abschnitten gewonnenen Erkenntnisse näher beleuchtet und kritisch dazu Stellung genommen werden. Ein Mittel, das die Gestaltung der verschiedenen Faktoren am besten zum Ausdruck bringen dürfte, wurde in der graphischen Darstellung gefunden und daher angewandt. Die Entwicklung der Herstellungskosten wird durch die Preiskurzen für Stahleisen, Koks und Löhne dargestellt. Bezüglich der Rohstoffkosten wurden von den im Abschnitt I des dritten Teiles der Arbeit angeführten Sorten nur die Stahleisenpreise der Uebersichtlichkeit halber aufgezeichnet, da die übrigen Sorten, wie aus der graphischen Darstellung A (im Anhang) ersehen werden kann, ähnliche Preisschwankungen mitmachten. Dagegen fanden sämtliche drei Walzeisensorten, die für die Zwecke der Untersuchung schon Eingangs des dritten Teiles der Arbeit ausgewählt wurden, Berücksichtigung. Die Versandziffern, die die Auswirkungen der Preispolitik kundtun sollen, wurden ebenfalls in das graphische Schaubild einbezogen. Da jedoch eine Statistik über die Höhe der Gesamtversandmenge an Walzwerkserzeugnissen für den ersten Zeitabschnitt der Untersuchung insofern nicht vorhanden war, als zu jener Epoche noch keine vollständige Syndizierung der Erzeugnisse bestanden hatte, sondern lediglich eine derartige Bindung, wie schon erwähnt, für die A-Produkte Geltung hatte, mußte für diese Zeit mit einer Beschränkung auf die Versandmenge von Formeisen, das eine wichtige Sorte der A-Produkte darstellt, vorlieb genommen werden, während für den zweiten Untersuchungszeitraum außer dem Formeisenversand auch derjenige von Stabeisen und Grobblechen aufgezeichnet werden konnte. Den Versandmengenkurven schließen sich solche der Erzeugungsmengen an. Bemerkenswert ist hierbei, daß für die Gesamthöhe der Formeisen- und Grobblecherzeugung vor dem Kriege weder amtliche Quellen noch Statistiken des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller vorhanden waren, so daß die Erzeugungsmengen dieser beiden Walzeisensorten erst für die Zeit 1925—1932 berücksichtigt werden konnten. Weiterhin erfolgte auf der Darstellung die Einzeichnung des Barometers der drei Märkte (Geld-, Effekten- und Warenmarkt), das dem Vergleich mit der allgemeinen Konjunktur in dem jeweiligen zu untersuchenden Zeitabschnitt dienen soll. Zur Erläute-

[26]) Schmidt, Fr. Kalkulation und Preispolitik, H.H. S. 1540.

rung der Darstellung sei ferner noch folgendes hinzugefügt: Die Preise für die verschiedenen Walzeisensorten sowie für Stahleisen und Koks verstehen sich für je eine Tonne. Die wagrechten Linien zeigen an, wie lange der betreffende Preis Geltung besaß. Die Preishöhen wurden den Abschnitten I und II des dritten Abschnittes entnommen. Bei denjenigen Preisen, wo teilweise Grenznotierungen genannt worden sind, wurde das arithmetische Mittel gewählt. Die Höhe der Erzeugungs- und Versandmengen wurde am Jahresende eingetragen. Um die Zeichnung übersichtlich hervortreten zu lassen, wurden die absoluten Versand- und Erzeugungsmengen durch 20 000 dividiert, so daß die gefundene Ziffer die eigentliche Tonnenzahl erst nach einer zwanzigtausendfachen Vervielfältigung angibt. Hinsichtlich der Löhne waren für die erste Untersuchungsperiode nur Jahresdurchschnittlöhne, für die zweite Periode dagegen Durchschnittslöhne für die Zeiträume Januar bis Mai, Juni bis November und November bis Dezember zu erhalten.

Bei der Darstellung der Preisentwicklung der drei Walzeisensorten konnte festgestellt werden, daß im Jahre 1904 mit Ausnahme von Stabeisen keine Preisänderungen eingetreten waren. Wenn bei letzgenanntem im ersten Jahres ein Steigen der Preise festzustellen war, so lag dies in der nach erfolgter Gründung des Stahlwerkverbandes stark einsetzenden Nachfrage begründet. Betrachtet man nun die Kostenseite, so sind hier keine Veränderungen der Preise für Stahleisen und Koks noch für Löhne wahrzunehmen.

Der plötzliche Preissturz für Grobbleche im folgenden Jahre hatte, wie schon an anderer Stelle hervorgehoben wurde, in der Auflösung des Grobblechverbandes und der damit im Zusammenhang stehenden wilden Preisschleuderei der im Wettbewerb um den Absatz stehenden Werke seinen Ursprung. In den beiden Jahren 1905 und 1906, die in die Aufschwungphase der Konjunktur fallen, lassen sich bezüglich des syndizierten Formeisens und der nicht preislich, wohl aber mengenmäßig gebundenen anderen zwei Walzeisensorten interessante Aufschlüsse gewinnen. Untersucht man zunächst die Kostenseite, so ersieht man deutlich eine Steigerung der Preise des Einsatzmaterials im Oktober 1905, ferner im Mai und Oktober 1906, der sich eine solche des Kokspreises, wie auch der Löhne zu Anfang der beiden Jahre anschloß. Diese starke Kostenerhöhung hätte den Stahlwerksverband unbedingt veranlassen müssen, eine Preiserhöhung für Formeisen eintreten zu lassen, zumal, wie schon früher angedeutet, eine heftige Nachfrage nach dieser Walzeisensorte eingesetzt hatte und darin also noch ein weiterer Grund für ein Anziehen der Preise gegeben war. Während die Preise des nichtsyndizierten Stabeisens und Grobbleches entsprechend dem Kostenanstieg erhöht worden waren, ließ der Stahlwerksverband erst im Juli des Jahres 1906 den Formeisenpreis heraufsetzen. Dem Prinzip der

Anpassung der Preise an die Kosten entsprechend hätte aber diese Preiserhöhung sehr viel früher vorgenommen werden sollen.

Im Abschnitt III wurde festgestellt, daß der Gipfelpunkt der Hochkonjunktur im ersten Drittel des Jahres 1907 erreicht worden war, was die Kurve der reagiblen Warenpreise deutlich erkennen läßt. Von diesem Zeitpunkt an nimmt dieselbe einen nach unten stark abfallenden Verlauf, der auf die Krise hinweist. In rascher Folge fallen die Stabeisenpreise, ebenso die der Grobbleche, bei denen allerdings der Preissturz schon zu Beginn des Jahres, also kurz vor dem eigentlichen Konjunkturumschwung, ungefähr den Krümmungen der reagiblen Warenpreiskurve folgend, eingesetzt hatte. Was nun das syndizierte Formeisen anlangt, so geht aus dessen Preishöhe augenfällig hervor, daß für dieses Produkt eine Preisgeltungsdauer festgesetzt worden war, die mit dem Anpassungsprinzip in keiner Weise zu vereinbaren ist. Obwohl der allgemeine Konjunkturumschwung, dem sich die nicht syndizierten Walzwerksprodukte, wie oben dargelegt, weitgehends angepaßt hatten, im ersten Drittel des Jahres 1907 seinen Anfang genommen hatte, hielt der Stahlwerksverband trotzdem während des ganzen Jahres an den Hochkonjunkturpreisen fest. Die zwangsläufige Wirkung einer derartigen Preispolitik ist aus der Versandkurve für Formeisen zu ersehen, wo ein offensichtlicher Versandrückgang die Folge war. Es darf hier allerdings insofern dem Stahlwerksverband nicht die Alleinschuld falscher Preispolitik zugeschoben werden, als hier auf die Kostenseite hinzuweisen ist, für die ebenfalls eine mit dem Prinzip der Anpassung nicht in Einklang zu bringende Preisfestsetzung erfolgt war.

Wenden wir uns nun der Preisbewegung der Kostenteile in den Jahren 1908 und 1909 zu, so zeigt die graphische Darstellung ein Sinken der Löhne im Jahre 1908, der Kokspreise im Jahre 1909 sowie des Stahleisenpreise in beiden Jahren an. Auffallend tritt der starke Preisfall für letzteres im Januar des Jahres 1909 hervor, der infolge der Auflösung des Roheisenverbandes und der dadurch bewirkten heftigen Konkurrenz, die dauernd zu Veränderungen der Marktpreise führte, entstanden war. Um dem ständigen Fallen des Versandes des syndizierten Formeisens Einhalt zu gebieten, sah sich der Stahlwerksverband im Januar 1908 besonders in Anbetracht der Preissenkungen, die sowohl das Einsatzmaterial als auch die Löhne erfahren hatten, zu einer Preisermäßigung gezwungen, der er im folgenden Jahre vor allem deshalb einen weiteren Preisrückgang folgen lassen mußte, weil Stabeisen infolge der Zunahme der Anwendung des Betonsystems den Formeisenverbrauch wesentlich vermindert hatte. Für Stabeisen konnten deshalb besonders im letzten Quartal des Jahres Preiserhöhungen vorgenommen werden, weil eine rege Nachfrage nach dieser Walzeisensorte eingesetzt hatte, aus der Befürchtung heraus, daß im Falle des Gelingens der Syndizierung desselben der Stahlwerksverband Preis-

erhöhungen eintreten lassen würde. Nach dem Scheitern dieses Versuches folgten dann die Preise wiederum im Jahre 1909 dem Preisstand des Stahleisens.

In den nun folgenden Jahren des konjunkturellen Aufschwunges zeigen die Kurven der drei Walzeisensorten sehr voneinander abweichende Richtungen an. Besonders kommt in der langen wagrechten Linie die lange Geltungsdauer des Preises für Formeisen deutlich zum Vorschein. Obwohl auf der einen Seite die Stahleisenpreise infolge der nicht mehr syndikatlichen Preisregelung dauernd Schwankungen unterworfen waren, die bis Jahresende 1909 sinkende, bis Jahresmitte 1910 steigende, gegen Jahresende wieder ansteigende Tendenzen aufwiesen, auf der anderen Seite während dieser Zeit die Versandmenge an Formeisen ganz erheblich gestiegen und die Nachfrage so stark gewesen war, daß die Werke oft die Lieferfristen nicht einzuhalten imstande waren, hatte auch hier der Stahlwerksverband keine Preiserhöhung festgesetzt und somit dem Anpassungsprinzip wiederum nicht Rechnung getragen.

Diese Haltung des Stahlwerksverbandes wird zwar im Geschäftsbericht desselben im Hinblick auf die sehr niedrigen Zementpreise und im Interesse der Verwendung von Formeisen zu Bauzwecken zu begründen gesucht. Hierzu ist allerdings zu bemerken, daß diesem Standpunkt dann hätte beigepflichtet werden können, wenn keine starke Erhöhung der Stabeisenpreise stattgefunden hätte, nicht aber dann, wenn — wie die Preiskurve für Stabeisen es deutlich veranschaulicht — auch diese Preise während jener Zeit, besonders aber von Mitte 1909 bis Ende 1910 erheblich gestiegen wären. Der relativ starke Preisrückfall für Stabeisen, beginnend im Jahre 1911 und endend um die Jahresmitte ist darauf zurückzuführen, daß trotz der Ende des Jahres 1909 einsetzenden schwachen Nachfrage die Erzeugung diesem Umstand nicht Rechnung trug, ja sogar anstatt einer Einschränkung derselben eine Vermehrung der Produktion trat. Eine Ueberproduktion dieser Walzeisensorte hatte also hier die niedrigen Preise hervorgerufen. Bei den Grobblechen ist das Nichtsinken der Preise im Jahre 1910 auf die gegen Jahresende zustande gekommenen Grobblechkonvention zurückzuführen, die den Konkurrenzkampf der Grobblechproduzenten einzudämmen vermochte.

An anderer Stelle wurde als Zeitpunkt, an dem der Konjunkturaufschwung seinen Höhepunkt erreicht hatte, die Jahresmitte 1912 genannt. Die Kostenseite läßt während jener Zeit sowohl ein Steigen des Einsatzmaterials als auch der Löhne erkennen. Besonders bei ersteren deuten die wieder längeren Linien der graphischen Darstellung auf eine größere Geltungsdauer der Preise hin, was in der Preisfestsetzung des wieder neuerstandenen Roheisenverbandes begründet lag. Im Hinblick auf diese Kostenerhöhungen ließ der Stahlwerksverband eine Hinaufsetzung der Formeisenpreise eintreten, die jedoch im Verhältnis des Kostenanstieges viel zu ge-

ring war. Entsprechend der allgemeinen Konjunkturlage — in Erscheinung tretend in einem stetigen Steigen der reagiblen Warenpreise — sowie dem Ansteigen des Lohnniveaus bzw. der dadurch erhöhten Kaufkraft und schließlich dem Anschwellen der Versandkurve für Formeisen und der daraus zu ersehenden Nachfrage nach dieser Walzeisensorte hätten die Formeisenpreise mindestens im Verhältnis des Preisanstieges von Stabeisen erhöht werden müssen. Die Kurve der Stabeisenpreise zeigt von der Jahresmitte 1911 an im Gegensatz zu der des Formeisens eine sowohl die Kostenerhöhung als auch das allgemeine Preisniveau berücksichtigende Tendenz. Desgleichen nahm man bei der Festsetzung der Grobblechpreise auf den Verlauf der konjunkturellen Lage Rücksicht, nur wurde hier am Hochkonjunkturpreis noch einige Zeit bis zum März 1913 festgehalten, dann aber erfolgten in kurzen Zeitabständen starke Preisherabsetzungen.

Während die Erscheinungsformen der Endphase der Hochkonjunktur, wie festgestellt werden konnte, gegen Jahresende deutlich hervorgetreten waren, von diesem Zeitpunkt an also ein Sinken des Preisniveaus eingetreten war, gab der Stahlwerksverband sogar zu einer Preiserhöhung seine Zustimmung, anstatt der allgemein schlechten Konjunkturlage sich anpassend eine Preisminderung herbeizuführen. Daß eine derartige Maßnahme den in der Krise an und für sich schon zurückgehenden Umsatz noch ganz gewaltig herabmindern mußte, dürfte ohne weiteres einleuchten und daß dies tatsächlich der Fall gewesen war, beweist die steil abfallende Kurve der Versandziffern für Formeisen.

b) 1925—1933 (Nachinflationszeit).

Beginnt man nun die während der Jahre 1925—1933 stattgefundenen verbandlichen Preisfestsetzungen weiterhin kritisch zu verfolgen, so zeigt ein Blick auf die Preiskurven der graphischen Darstellung deutlich eine wesentlich andere Linienführung derselben an. Im Gegensatz zur Vorkriegszeit verlaufen hier die Preiskurven für Stabeisen und Grobbleche vom Jahre 1926 an parallel der Formeisenkurve. Dieser Umstand erklärt sich daraus, daß, wie bereits erwähnt, vom Jahre 1925 an der syndizierte Anteil der Walzwerkserzeugnisse etwa rund 86% betrug und nun auch Stabeisen und Grobbleche im Gegensatz zur Zeit vor dem Kriege in preisbestimmender Hinsicht dem Stahlwerksverband bzw. einem seiner Unterverbände unterworfen waren.

Die Parallelität der Preiskurven sämtlicher drei Walzeisensorten sowie die Stetigkeit der Preise, die in den langen wagrechten Linien zum Ausdruck kommt, besonders während des Konjunkturanstieges 1926—1927, deutet offensichtlich auf die Tatsache hin, daß während jener Zeit die Preisfestsetzung in den Händen e i n e s Verbandes und zwar des Stahlwerksverbandes lag.

Was die Kostenseite betrifft, fällt hier das ungewöhnlich starke Ansteigen der Lohnkurve auf, die sich aus der einseitigen, gewerkschaftlich bzw. politisch bedingten Festsetzung der Lohnhöhe ergab und die mit der allgemeinen Konjunkturlage in keiner Weise in Einklang zu bringen war.

Ausnahmen bezüglich der Kurvengestaltung der zu untersuchenden Walzeisensorten sind lediglich im Jahre 1925 festzustellen. Wenn, wie aus der Darstellung ersichtlich, Stabeisen, Grobbleche und Stahleisen während dieser Zeit noch starke Preisschrankungen aufweisen, so liegt dies darin, daß erst im zweiten Drittel des Jahres 1925 die Syndizierung der gesamten Eisensorten stattgefunden hatte. Die Ursache des Preisrückganges war daraus zu erklären, daß ein großer Teil der Händler und Verbraucher während dieser Zeit nicht mit dem Zustandekommen der Verbände gerechnet, daher einen sinkenden Preis erwartet und deshalb mit Bestellungen zurückgehalten hatte.

Untersucht man nun den Verlauf der im graphischen Schaubild aufgezeichneten Kurven, so stellt man zunächst bei den reagiblen Warenpreisen bis zu Beginn des Jahres 1928, wo der Höhepunkt des Konjunkturaufschwunges erreicht worden war, ein starkes Ansteigen fest. Ferner deuten die Kurven der Versandmengen auf die günstige Konjunkturlage hin, die, wie bereits im Abschnitt III dargelegt wurde, eine rege Kauflust hervorgerufen hatte. Bei Beachtung der Parallelität der Kosten und Preise hätten die angeführten Umstände dem Verband bei der Preisfestsetzung sämtlicher drei Walzeisensorten unbedingt Veranlassung geben müssen, erhebliche Preiserhöhungen vorzunehmen, insbesonders im Jahre 1927, wo der Produktionsfaktor Lohn gewaltig gestiegen war und die in den steil aufstiegenden Versandkurven zum Ausdruck kommende starke Nachfrage nach allen drei Walzeisensorten bis zum Konjunkturabstieg im Jahre 1928 angehalten hatte. Erst nachdem die Preise mehr als zwei Jahre Geltung hatten, konnte sich der Verband im Jahre 1928 zu einer Hinaufsetzung derselben um durchschnittlich RM. 3.— entschließen, dazu noch zu einem Zeitpunkt, wo die rückläufige Konjunktur bereits eingesetzt hatte. Wären diese Preiserhöhungen schon ein Jahr früher, also zu Beginn des Jahres 1927 durchgeführt worden, so hätte ein derartiges Vorgehen sicherlich gebilligt werden müssen, so aber mußte sich bei abnehmender Konjunktur diese zu spät erfolgte Maßnahme verhängnisvoll auswirken, so daß vor allem der Versand an Stabeisen und Grobblechen starke Einbußen erlitt.

In dem folgenden Zeitraum, bis zur Jahresmitte 1930, wurden die seit dem Jahre 1928 erhöhten Walzeisenpreise für alle Produkte beibehalten. Hinsichtlich der Kosten haben hier die unheilbringenden übertriebenen Lohnerhöhungen noch kein Ende gefunden, sondern weiterhin erhebliche Steigerungen erfahren, obwohl der Konjunkturumschwung schon zu Beginn

des Jahres 1928 eingesetzt hatte und daher die reagible Warenpreiskurve eine allmählich fallende Richtung aufwies. Angesichts der am Anfang des Jahres 1929 sich bessernden Konjunkturlage — geringes Steigen der reagiblen Warenpreiskurve — wurden sowohl die Preise für Koks als auch für Stahleisen um je RM. 3.— pro Tonne erhöht. Diese Besserung war jedoch nur eine vorübergehende Erscheinung, da von Jahresmitte 1929 die abfallende Konjunktur ihren Fortgang nahm. Das Sinken der reagiblen Warenpreise hätte hier viel früher zu Preissenkungen führen müssen, denn „auch das festgefügteste Syndikat ist an sich zu einer beweglichen Preispolitik gezwungen, denn hinter ihm steht das Arbeitsbedürfnis seiner Mitgliedswerke, das nur im Mitgehen mit dem Auf- und Abschwung der Konjunktur befriedigt werden kann“ [27]). Daß das Festhalten an den hohen Preisen während der beginnenden Krise, die an und für sich den Absatz schon eindämmt, eine erschreckende Absatzminderung hervorrufen mußte, ist in den drei Versandkurven klar zu erkennen. Bezüglich des Auseinanderweichens der Versand- und Erzeugungsmengen ist hier darauf hinzuweisen, daß der Erzeugungsmenge noch der Anteil hinzuzurechnen ist, der auf das vom Ausland zu übernehmende kontingentierte Material fällt, das im großen und ganzen die zwischen Erzeugung und Versand bestehende Discrepanz ausgleicht.

Endlich im Jahre 1930 ließ der Verband, durch preisfestlegende Eingriffe der Reichsregierung, die gleichzeitig auch eine Lohnsenkung sowie eine Verringerung der Stahleisen- und Kokspreise durchgeführt hatte, gezwungen, eine Herabsetzung der Preise folgen, um somit eine Anpassung der Preise an das allgemein sinkende Preisniveau zu erreichen. Vom Jahre 1930 an, also dem Zeitpunkt, an dem die Preissenkungsaktionen der Reichsregierung eingesetzt hatten, lassen die in der Folgezeit vorgenommenen Eingriffe in die Preisbildung eine sich an das allgemeine Preisniveau anlehnende Tendenz erkennen, da die Preissenkungen der fallenden Kurve der reagiblen Warenpreise ungefähr parallel folgen.

Man muß im Hinblick auf die verbandlichen Preisfestsetzungen zugeben, daß dem Bestreben der Verbände, die Kosten, insbesondere die Löhne zu senken, in den übertriebenen Lohnhöhen Schranken gesetzt worden waren. Diese Hemmungen wären aber bezüglich der Preisbestimmung nur dann ausschlaggebend gewesen, wenn sich eine Preisherabsetzung als notwendig erwiesen hätte. In der Aufschwungperiode 1926—1928 handelte es sich aber darum, angesichts der günstigen Konjunkturlage dem Anpassungsprinzip gemäß Preiserhöhungen vorzunehmen. Es dürfte daher zu weit führen, wenn man den Grund für die geringe Beweglichkeit der Walzeisenpreise darin finden zu müssen glaubt, daß dieselben nicht durch kartellmäßige Maßnahmen, sondern gegen den Willen der Kartelle durch

[27]) Niebuhr: a. a. O. S. 70.

die staatliche Beeinflussung der Preise entstanden sei [28]). Es muß dies vom Jahre 1930 an zugegeben werden, von welchem Zeitpunkt an infolge der Kartellnotverordnungen und Preissenkungsaktionen der Reichsregierung ein immer stärker werdendes Eingreifen des Staates in die Preisbildung sich vollzogen hatte. Wenn aber betont wird, daß es der eisenschaffenden Industrie infolge des staatlichen Druckes auf die Preise nicht möglich gewesen sei, die wirtschaftlich gebotene Ausnützung der Konjunktur im Jahre 1927 bzw. 1928 herbeizuführen, um somit Reserven bildend zugleich die Voraussetzungen für eine flüssige Preispolitik bei rückläufiger Konjunktur zu ermöglichen, so muß hierzu festgestellt werden, daß bezüglich der Preisfestsetzung während jener Zeit derartige Bindungen nicht bestanden. Schließlich mag dieser Einwand noch damit widerlegt werden, daß in der Vorkriegszeit, in der bestimmt von einer staatlichen Beeinflussung der Preise keine Rede sein konnte, die Preisentwicklung des untersuchten, syndizierten Formeisens wohl kaum als beweglich bezeichnet werden kann, daß vielmehr aus den langen Linien der graphischen Darstellung eine starke Preisstetigkeit verbunden mit einem Nachhinken der Preise gegenüber den reagiblen Warenpreisen die Preispolitik des Verbandes kennzeichnete.

[28]) Niebuhr: a. a. O. S. 72.

Schluß.

Kritik und Würdigung des Untersuchungsergebnisses.

Um die Ergebnisse der Untersuchung zusammenzufassen, ist zunächst eine weitgehende Abhängigkeit des Handels mit Walzwerksprodukten gegenüber der Industrie festzustellen. Ersterer mußte auf wichtige Funktionen verzichten, so daß heute — abgesehen vielleicht von den Küstengebieten und den am Rhein gelegenen Plätzen, wo noch gewisse Möglichkeiten zum Bezuge ausländischen, besonders englischen oder belgischen Materials bestehen — ein wirklich freier Eisengroßhandel in Deutschland nicht mehr existiert. Diese Tatsache ist auch, wie Berkenkopf [1]) dies zu begründen sucht, auf Grund einer Kartellgerichtsentscheidung vom 17. Februar 1927 gegen den nordwest- und mitteldeutschen Eisengroßhandelsverband, der gegen eine Außenseiterfirma, die den Beitritt zum Verbande ablehnte, die Erlaubnis zur Verlängerung der Sperre über die betreffende Firma durch den Verband nachgesucht hatte, vom Kartellgericht aber abgewiesen wurde, klar zum Ausdruck gekommen. In der Begründung der Abweisung nahm nämlich das Kartellgericht folgende Stellung ein:

„Die Stellung des Stahlwerksverbandes sei eine Monopolstellung. Der Handel habe infolge seiner Unterwerfung unter das Erzeugerkartell aufgehört, eine eigene kaufmännische Tätigkeit zu entfalten und ein Schutz der Verbraucher gegen die Erzeuger zu sein. Die Verhängung der Sperre gegen einen Händler, der sich nicht zum ausschließlichen Geschäftsverkehr und zur Einhaltung der Preise gegenüber einem nach Weisung des Stahlwerksverbandes arbeitenden Großhandelsverbandes verpflichten wolle, sei „unstatthaft“.“

In der Tat zeigt sich uns heute der Eisenhandel größtenteils nur noch als ein Werkzeug der Walzwerksverbände, dessen Handhabung die von ihnen gutgeheißene Absatz- und Preispolitik gewährleisten soll. Daß jedoch besonders die von letzteren verfolgte Preispolitik während der untersuchten Zeitspannen infolge Nichtbeachtung grundlegender, preisbestimmender Faktoren des öfteren falsche Preisfestsetzungen herbeigeführt hatte, wurde in den betreffenden Kapiteln zur Genüge erkannt. Auf der einen Seite darf man nicht verkennen, daß durch die Einreihung des Handels in das monopolistische System der deutschen Eisenwirtschaft zwar die Stabilität des Eisenmarktes gegen die Möglichkeit spekulativer Störungen durch die Händler gesichert worden ist, auf der anderen Seite muß man aber ohne weiteres feststellen, daß dadurch die Marktorganisation in sehr starkem Maße schematische und unbewegliche Formen angenommen hat.

Aber nicht nur der Handel ist der Leidtragende bei dieser Organisation, sondern — wie schon dargelegt wurde — in mancher Hinsicht auch der kleine Verbraucher infolge eines Beschlusses des Eisenhandels

[1]) Berkenkopf: a. a. O. S. 57.

vom Mai 1926, wonach Lieferungen von Stab-, Universal- und Bandeisen in Mengen unter 15 t nur noch als Lagergeschäfte anzusehen sind, auch dann, wenn die Lieferung im Streckengeschäft erfolgt. Da aber die Lagerpreise höher sind als im Streckengeschäft, so muß der kleine Verbraucher entweder teurer einkaufen oder aber sich mit einem Material eindecken, von dem er nur einen Teil benötigt.

Wenn eine freiere und elastischere Marktorganisation an die Stelle der heutigen treten soll, so müßte naturgemäl dem Eisenhandel, besonders aber dem Großhandel, wieder ein größerer Spielraum gewährt werden. Die Mittel zur Stärkung der Stellung des Eisenhandels und die dadurch angestrebte bessere Berücksichtigung der Konsumenteninteressen dienen letzten Endes demselben Zweck, nämlich der Schaffung einer nach Vernunftsgründen geregelten Konkurrenzordnung, die der Stellung des Handels in besserer Weise gerecht wird. „Die Wiederherstellung der Großhandelsfunktion wird daher auf die Dauer nicht zu umgehen sein. Sie muß kommen, wenn in der Eisenwirtschaft das Hauptziel jedes Wirtschaftens, die Bedürfnisbefriedigung Mittelpunkt anstatt Mittel werden soll“ [2]). Daß für die Erreichung dieses Zieles eine elastischere Marktgestaltung in der Industrie bzw. eine beweglichere, der allgemeinen Konjunkturlage sich anpassende Preisgestaltung der Verbände anzustreben ist, muß denn auch im Interesse der Gesamtwirtschaft verlangt werden. So kam auch der „Ausschuß zur Untersuchung der deutschen eisenschaffenden Industrie“ zu der Ansicht, daß die Absatzorganisation für Walzwerksprodukte übersetzt und wenig wirtschaftlich sei [3]). Die dem Ausschuß unterbreiteten Angaben führen zu der Auffassung, daß diese Uebersetzung der Mangel einer natürlichen Auslese und die damit verknüpfte Unwirtschaftlichkeit eine notwendige Folge der Marktorganisation auf dem Eisenmarkt ist.

So steht der Grundsatz des Schutzes in der Vertriebsorganisation für Walzwerksprodukte dem natürlichen Ausleseprozeß entgegen und wirkt darüber hinaus noch durch die Sicherungen, die er dem Handel durch ausreichende Handelsspannen, stabile Preise und ähnliche Vorzüge bietet, anziehend auf Handelsgruppen ähnlicher Art sich ebenfalls in diesen Schutz zu begeben, um seine ruhigen Vorteile nach Möglichkeit zu genießen. Dies aber muß eine Förderung der bereits bestehenden Uebersetzung zur Folge haben. Nach der wohlbegründeten Anschauung des Ausschusses verbinden sich die Handelszuschläge, besonders die des Lagergeschäftes, mit den Werkspreisen der Verkaufsverbände zu einer Höhe, die zumeist bedeutend über den gleichartigen Preisen des europäischen Auslandes liegt. Der Ausschuß verbindet sich also hier ebenfalls mit der immer stärker aus der Wirtschaft kommenden Forderung nach einer Reform der Absatzorganisationen für Walzwerksprodukte.

[2]) Hofmann, M.: a. a. O. S. 92 .
[3]) Enquete-Bericht S. 118.

Lebenslauf.

Als Sohn des Oberrechnungsrates Karl Heberle und seiner Ehefrau Anna geb. Grimm bin ich am 26. August 1907 zu Heilbronn a. Neckar geboren. Im Jahre 1914 trat ich in die dortige Elementarschule ein, um im Herbst des Jahres 1916 in die Vorklasse des Karlsgymnasiums vorzurücken.

Am 26. März 1924 verließ ich diese Lehranstalt im Besitze der Obersekunda-Reife und wandte mich dem kaufmännischen Berufe zu. Nach einer 2½jährigen Lehrzeit bei der Eisengroßhandlung Gustav Fuchs bzw. Eisenfuchs G. m. b. H., Heilbronn a. N. war ich als Handlungsgehilfe in der gleichen Firma und bei der Werkshandelsgesellschaft Gebrüder Röchling, Ludwigshafen a. Rhein bis Ende April 1928 tätig.

Um mir nun auch theoretisch-betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignen zu können, wandte ich mich dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Frankfurt a. Main zu, wo ich vom 4. Mai 1928 bis zum Wintersemester 1933—34 immatrikuliert war. Daselbst legte ich am 18. Juli 1929 die Fachvorprüfung, im Frühjahr 1931 die Sonderreife-Prüfung (Sonder-Abitur) ab, bestand im Mai 1933 die kaufmännische Diplom-Prüfung und habe mich am 30. und 31. Juli 1934 der Doktorprüfung mit Erfolg unterzogen.